

# АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Суркова Е.А.<sup>1</sup>

Самарский национальный исследовательский университет имени академика  
С.П. Королёва, г. Самара

**Ключевые слова:** совместные предприятия, внешняя устойчивость, затраты.

В последние десятилетия глобализация экономики растет высокими темпами. Данное явление оказывает серьёзное воздействие на изменение рыночной инфраструктуры, конкурентной и информационной среды бизнеса. Потребители в свою очередь предъявляют более высокие требования к производимым продуктам и их потребительским свойствам. В современных условиях производственным компаниям, становится труднее обеспечивать собственные потребности в ресурсах, технологиях, информации в целях достижения конкурентных преимуществ. В результате на рынке всё чаще стали появляться совместные предприятия, которые охарактеризовали себя как эффективный инструмент конкурентной борьбы. Совместное предприятие с иностранной компанией представляет собой относительно новую форму международного предпринимательства, являющееся способом привлечения в экономику страны иностранных инвестиций.

Термин «совместное предприятие» подробно расшифровывается в «Международном стандарте финансовой отчетности» [5]. В данном документе выделяют два термина: совместное предпринимательство и совместное предприятие. Совместное предпринимательство - предпринимательская деятельность, которая контролируется совместно двумя или более сторонами. Совместное предприятие – предприятие, которое предполагает наличие у сторон, обладающих совместным контролем над деятельностью, прав на чистые активы деятельности.

Создание совместных предприятий позволяет компаниям-партнерам относительно быстро расширить свое географическое присутствие, выйти на новые рынки, получить доступ к знаниям, информации, навыкам, технологиям и необходимым компетенциям. Все перечисленные выше преимущества часто являются весомым аргументом для производственных компаний при создании совместных предприятий в условиях глобализации рынков.

Современные совместные предприятия разделяют по типу контроля. В таблице 1 представлены три варианта совместных предприятий: с равноправным контролем, с преимущественным контролем одного из партнёров, самостоятельные. Все они функционируют в нашей стране, однако наиболее часто встречаются совместные предприятия с преимущественным контролем одного из партнёров.

---

<sup>1</sup>Студент 4 курса бакалавриата Института экономики и управления. Научный руководитель: Шаталова Т.Н., доктор экономических наук, профессор кафедры Экономики инноваций Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева.

Тип контроля совместного предприятия

Тип контроля совместного предприятия	Характеристика совместного предприятия	Пример совместного предприятия
Совместные предприятия с равноправным контролем	Обладают автономией в вопросах управления и хозяйствования. Партнёры наделены равными правами в вопросах контроля и управления.	Sun Art Retail Group
Совместные предприятия с преимущественным контролем одного из партнёров	Один из партнёров-учредителей занимает доминирующее положение в вопросах управления предприятием. Основная цель данного совместного предприятия – выход на новые рынки.	Pirelli Tyre Russia
Самостоятельные совместные предприятия	Редкий вариант совместного предприятия. Компании-учредители уходят на второй план. Главный упор делается именно на создании предприятия. Отличительные черты данного типа совместного предприятия: доверие партнёров, равнозначность их вкладов, равные права контроля и возможности управления.	Ural Boeing Manufacturing

В современных экономических условиях важную роль занимает анализ внешней и внутренней устойчивости совместных предприятий, определяющий их слабые стороны и пути решения проблем. Авторы Зенкевич Н. А., Королева А. Ф., Мамедова Ж. А. [15, стр. 30] под устойчивостью понимают успешность совместного предприятия в процессе его развития, достижения максимальных результатов деятельности. Неоспоримым плюсом данного анализа в долгосрочной перспективе является возможность сокращения издержек при создании совместного предприятия. Выделяют ряд факторов, оказывающих сильное влияние на устойчивость совместного предприятия (рисунок 1).

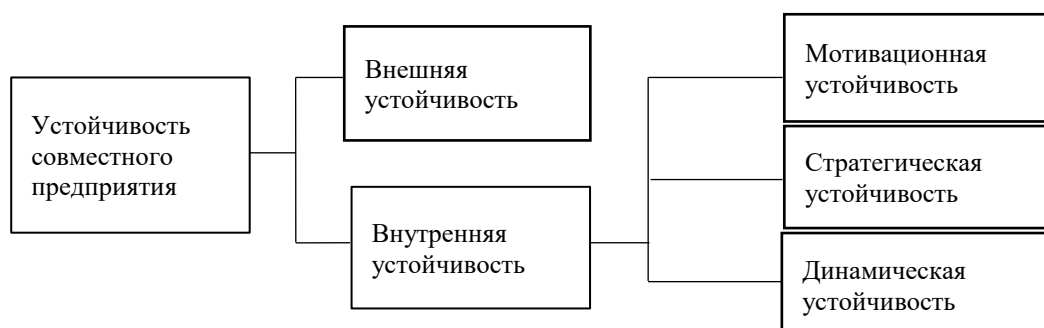


Рис. 1. Структурная схема концепции устойчивости совместного предприятия

Создание совместных предприятий выгодно в целях препятствия конкурентной угрозе. Если крупная иностранная компания стремится войти на

отечественный рынок, то местные компании могут создавать совместные предприятия с целью противостоять конкурентной угрозе со стороны иностранной компании.

Ещё одной важной причиной создания совместных предприятий авторы называют выход на новые рынки. Внешняя по отношению к рынку компания может создавать совместное предприятие с действующей местной компанией для скорейшего преодоления барьеров на вход. В ряде случаев совместное предприятие может являться единственным легитимным способом выхода на географически новый рынок, защищенный национальным законодательством и иными барьерами.

Получение доступа к ресурсам и компетенциям. Если у компании недостаточно ресурсов или компетенций для осуществления поставленных стратегических целей, то она может создать совместное предприятие с иностранными партнерами для решения этих проблем.

При создании совместных предприятий необходимо учитывать не только их преимущества, но и недостатки (таблица 2) [12, стр. 55].

*Таблица 2*

Преимущества и недостатки совместных предприятий

Преимущества совместных предприятий	Недостатки совместных предприятий
Возможность быстрого входа на желаемые рынки	Недостаточная гибкость совместного предприятия по сравнению с независимым
Высокий уровень страхования в случае наступления неблагоприятной ситуации	Большие временные затраты на эффективное сотрудничество с другой компанией.
Доступ к большим ресурсам, новейшим технологиям, информации	На начальном этапе партнёры не предоставляют достаточно информации, помощи, поддержки
Возможность глубокого изучения выбранного рынка и приобретения необходимого опыта	Существуют конфликты интересов

Совместные предприятия наиболее эффективно и быстро входят на новые рынки, потому что компании-партнёры делятся новыми знаниями, опытом, связями, клиентской базой, имиджем и т.д. Однако они обладают меньшей гибкостью по сравнению с независимым предприятием, потому что существуют особые договорные обязательства, связывающие двух партнёров, то есть они лишены свободы действий и принятия решений без одобрения компаньона. Одним из важных преимуществ совместного предприятия является разделение рисков, то есть у неё больше шансов справиться с негативной ситуацией, чем у независимой компании, но слабой стороной в данном вопросе является тот факт, что необходимо время для построения эффективного сотрудничества между партнёрами [8]. Препятствиями могут стать неясная постановка цели, конфликты интересов, дисбаланс в уровнях опыта, размере инвестиций, активов. Совместные предприятия часто создаются с целью помощи головным

компаниям, чтобы справиться с наиболее масштабными проектами, однако если один из участников совершит ошибку, компания может испортить репутацию или потерять деньги, что негативно отразится на другом участнике данной программы. Создание совместного предприятия позволит более детально изучить потенциальный рынок и приобрести бесценный опыт, который впоследствии пригодится для расширения деятельности. При создании совместного предприятия можно столкнуться с монопольными действиями, особенно, если иностранный партнёр является основным конкурентом на национальном рынке.

В последние годы совместные предприятия получили широкое распространение на российских рынках. Данной тенденции способствуют законодательные основы по привлечению иностранного капитала в экономику страны. Совместные предприятия вносят определённый вклад в развитие экономики региона. В связи с этим была изучена роль данных компаний на современном этапе, а также определён объём иностранных инвестиций, поступающих в нашу страну [7]. Для проведения исследования были использованы статистические данные по количеству совместных предприятий на территории нашей страны, количество среднесписочной численности работников, оборот компаний и объём инвестиций в основной капитал.

В первую очередь было рассмотрено общее количество совместных предприятий в экономике России в динамике за 2011-2015 годы по наиболее востребованным отраслям экономики: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, строительство, оптовая и розничная торговля; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; транспорт и связь (рисунок 2).

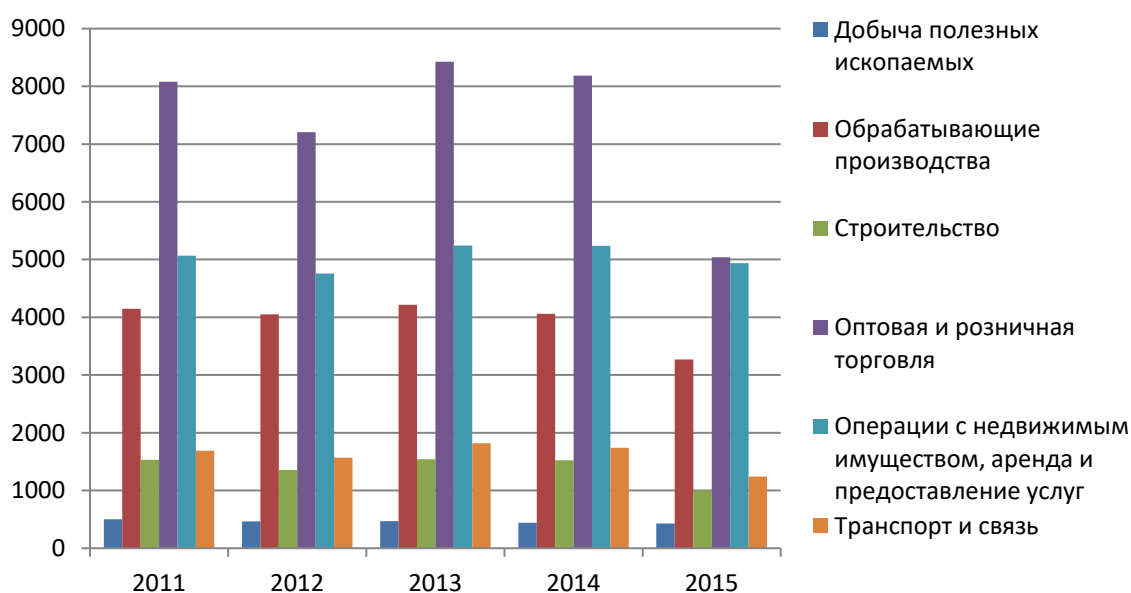


Рис. 2. Количество совместных предприятий в экономике России за 2011-2015 годы

Данные, представленные на рисунке 4, позволяют сделать вывод, что на протяжении последних 5 лет наиболее востребованной отраслью экономики считается оптовая и розничная торговля. В 2015 году количество совместных предприятий в данной области резко сократилось (на 38,45 %). Это связано, в первую очередь с непредсказуемой динамикой национальной валюты, неконтролируемым ростом цен, тяжёлым кризисным состоянием экономики в целом.

Второе место по количеству совместных предприятий занимает сфера операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. В отличие от других секторов экономики, представленных на рисунке 4, данная область не испытывает резких подъёмов и спадов. В 2013 году было зафиксировано максимальное количество совместных предприятий в этой сфере, которое незначительно уменьшилось в 2015 году (на 5,8 %).

На фоне резких колебаний национальной валюты сильно пошатнулось количество предприятий в сфере обрабатывающего производства. Если на протяжении с 2011 по 2015 годы, наблюдалась стабильная тенденция: количество предприятий практически не изменялось, то в 2015 году их численность сократилась на 19,5 %.

Примерно одинаковое количество совместных предприятий было зафиксировано в сфере добычи полезных ископаемых за 2011 – 2015 годы. Данный факт объясняется тем, что в вышеуказанной области присутствуют отечественные компании, которые привлекают иностранных инвесторов только для реализации какого-либо совместного проекта. Поэтому их число находится на достаточно низком уровне [6].

Для анализа эффективности деятельности совместного предприятия был рассмотрен оборот компаний в динамике за 2011-2015 годы (рисунок 3) [5].

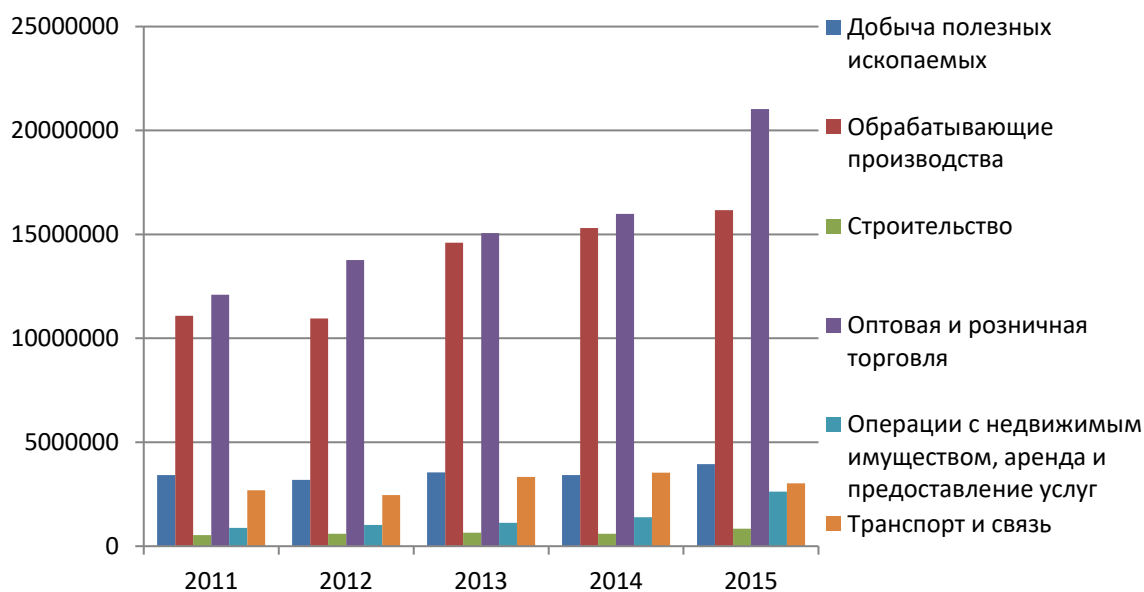


Рис. 3. Оборот совместных предприятий в динамике за 2011-2015 годы (млн. рублей)

Изучив данные, представленные на рисунке 5, можно сделать вывод, что наибольший оборот денежных средств представлен в сфере оптовой и розничной торговли. Несмотря на крупные сокращения по количеству предприятий, оборот данной отрасли в 2015 году увеличился на 31,5 % по сравнению с 2014 годом.

Положительная динамика на протяжении всего анализируемого периода наблюдалась и в сфере обрабатывающих производств. Оборот данной отрасли в 2015 году увеличился на 5,6 % по сравнению с 2014 годом.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился оборот компаний в сфере транспорта и связи на 14,47 %. Из представленных на диаграмме отраслей, это единственная, которая не увеличила свой оборот, а уменьшила. Можно сделать вывод, что компании, принадлежащие к данной области, не смогли справиться с кризисной ситуацией 2015 года.

### **Список использованных источников:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ. Консультант плюс [электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. Консультант плюс [электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).
3. "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 "Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия" (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193601/8b01883380fec344f044c706161a816e9c86186e/#dst100014](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193601/8b01883380fec344f044c706161a816e9c86186e/#dst100014)].
4. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации". Консультант плюс [электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16283/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/).
5. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 30.10.2017) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей". Консультант плюс [электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/Cons\\_doc\\_LAW\\_32881](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_32881).
6. Тюкавкин Н.М. Теория антикризисного управления: учеб.пособие/ Н.М.Тюкавкин; Федеральное агентство по образованию. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2008. -292 с.
7. Тюкавкин Н.М., Подборнова Е.С. К вопросу исследования рынка инвестиций // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции / Самара, Уфа: АЭТЕРНА. – 2016. - С. 66-72.
8. Чебыкина М.В. Формирование конкурентной стратегии предприятия: методические подходы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 46-50.