

Тема 12. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України

1. Природа спільного підприємництва.
2. Спільні підприємства: поняття та специфіка.
3. Мотивація створення СП.
4. Процес створення СП.
5. Особливості розвитку СП в Україні.

1. Природа спільного підприємництва

Спільна підприємницька (господарська) діяльність — діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення.

Спільне підприємництво може відбуватися як у формі функціонального розподілу виробничих програм (зокрема, у сфері наукомісткої та високотехнологічної промислової діяльності) та їх наступного виконання, так і на базі спеціалізації. В обох випадках створюються об'єктивні передумови для скорочення витрат, збільшення продуктивності господарської діяльності, поліпшення якості товарів та підвищення конкурентоспроможності (щоправда, чим глибшою є спеціалізація, тим більшими є можливі позитивні ефекти співробітництва).

У процесах міжнародного спільного виробництва може брати участь різна кількість підприємств. Деякі з них можуть бути однонаціональними, здійснюючи співробітництво із фірмою (фірмами) за кордоном. Кількість залучених до такого співробітництва країн також може варіюватися.

Спільне підприємництво не має критеріїв, згідно з якими воно може бути відокремленим у класифікаційному розумінні від тієї діяльності, яку позначають як міжнародне виробниче кооперування. Фактично така господарська діяльність є його найскладнішою, комплексною формою. Адже іманентними рисами цієї форми є спільна участь партнерів у формуванні капіталу, управлінні, розподілі прибутків та ризиків, спільне або спеціалізоване виконання відповідних видів робіт. А це об'єктивно передбачає найбільшу заінтересованість у виконанні взятих на себе зобов'язань, а також в ефективній роботі партнера. Питання, які спеціально стосуються виробничого кооперування, докладніше розглядаються в іншому підрозділі книги.

2. Спільні підприємства: поняття та специфіка

Спільні підприємства — це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику.

У міжнародній практиці відомі *чотири головні типи СП*, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу. Ними є:

акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів; засновники такого товариства емітують акції);

товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску);

командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном (як правило, йдеться про одного такого учасника) та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку);

холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями).

СП, як форма господарювання на базі міжнародного усупільнення капіталів, пайового володіння різнонаціональних власників, постають ще одним проявом, а також інструментом взаємного проникнення, інтеграції національних відтворювальних комплексів, науково-технічних, соціально-культурних потенціалів. В умовах поглиблення інтернаціоналізації господарського життя СП є таким важливим чинником зближення макроекономічних структур, який сприяє утворенню єдиного господарського простору в регіональному і світовому масштабах.

3. Мотивація створення СП

Для СП характерною є наявність у різнонаціональних суб'єктів підприємництва широкого спектра спільних господарських цілей. Подібна спільність, як відомо, є головною системоутворюючою ознакою міжнародної співпраці взагалі. Разом з тим у випадку СП спільність інтересів контрагентів реалізується не просто як компроміс між контрагентами угод купівлі-продажу товарів, а як подовжена в часі мотивація щодо досягнення певних результатів, для чого, власне, і витрачаються інвестиційні кошти та інші ресурси. Передусім, у разі утворення змішаних за національною ознакою товариств, структур, ефект неподільності інтересів зумовлюється вже самою статутною вимогою об'єднання власності кооперантів, особливостями цієї форми усупільнення виробництва.

Для учасника СП — експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;

- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;

- розширення діючих виробничих потужностей;

- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;

- економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності;

- забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позиції на ринку;

- перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкта в повну вартість;

- використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок;

- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників.

Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі цілі:

- отримання валютних ресурсів;

- підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;

- заощадження ресурсів на проведення НДДКР та розроблення нових товарів;

- доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;

- забезпечення доступу на зовнішні ринки (щоправда, така можливість є інколи обмеженою і переоцінювати її не варто, адже капітал експортується профільною фірмою не для того, щоб поступатися своєю часткою на ринку).

Спільними мотивами участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за «ступенем розвинутості» та фінансовою потужністю, є такі:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;

економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності;

зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктуру нестабільність;

уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів.

Зазначимо, що цими переліками мотивація партнерів щодо створення СП не вичерпується. Додатковими мотивами можуть бути численні міркування щодо престижу, пропагандистського ефекту, а також особистого характеру. Дедалі більшого значення набувають екологічні міркування, причому в таких випадках може бути особливо високою стимулююча роль держави, навіть фінансова підтримка з її боку.

4. Процес створення СП

Процедура створення СП відображає як логіку маркетингової поведінки комерційних суб'єктів, так і закономірності інвестиційного процесу. Відтак вона складається з кількох етапів, на яких послідовно розв'язуються конкретні функціональні завдання. Безумовно, в реальному житті можливі численні варіації у постановці цілей господарського розвитку та підходів до їх досягнення. Разом з тим можна *виділити основні з етапних завдань створення СП:*

попередня оцінка ринку та можливостей збуту — вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

вибір партнера по майбутній угоді відповідно до технологічної взаємної доповнюваності партнерів, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу повноважень та відповідальності сторін;

розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СП, що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства — обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих виробках, сировині, енергоносіях, визначають обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

підписання протоколу про наміри, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити СП.

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення СП має результатом власне підписання договору та всіх необхідних статутних документів.

5. Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні

Розвиток спільного підприємництва на території України бере свій початок із часів так званої перебудови, коли в останні роки існування СРСР відбувалася дезінтеграція монолітної колись адміністративно-командної економічної системи. Юридичною підставою для створення СП був Указ Президії Верховної Ради СРСР від 13 січня 1987 р. «Про питання, пов'язані зі створенням на території СРСР та діяльністю спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій за участі радянських та іноземних організацій, фірм та органів управління». Причому створення СП розглядалося саме як інструмент демонтування бюрократичного «соціалізму», протидії спротиву реформам з боку компартійної номенклатури.

Найбільшу кількість СП було створено між Україною та Росією. Прикладом створення українсько-російських СП є взаємодія українських та російських суб'єктів комерційної діяльності в рамках транснаціональних утворень — фінансово-промислових груп (ТФПГ) Росії. У таких проектах беруть участь такі вітчизняні підприємства, як Центральне конструкторське бюро «РИТМ» (ТФПГ «Точність»), Ніжинський науково-виробничий комплекс «Прогрес» (ТФПГ «Точність»), Корюківська фабрика технічного паперу (ТФПГ «Славянская бумага»), м'ясопереробне підприємство «Прикарпаття» (ТФПГ «Росагропром»), Чернігівський м'ясокомбінат (ТФПГ «Росагропром»).

Значно менше, ніж з РФ, було створено СП з Білоруссю. Прикладами таких українсько-білоруських СП є:

СП «Атлант-Україна» з участю Мінського заводу холодильників з організації сервісного обслуговування холодильників «Атлант»;

білорусько-українське підприємство «Євролуч» у м. Сімферополь з випуску наручних годинників із комплектуючих АТ «Мінський годинниковий завод»;

СП, що було утворено ВО «Гомсельмаш» та тернопільським комбайновим заводом із виробництва в Тернополі кормозбиральних комбайнів «Полісся-250»;

білорусько-українське СП «Вітязь» зі складання телевізорів у Києві з комплектуючих Вітебського телевізорного заводу.

Особливістю процесу створення українських СП є їх орієнтація на виробництво товарів, якими національний та світовий ринки є відносно насиченими (деякі підгалузі сфери послуг, виробництво комп'ютерної техніки). Можна відзначити й концентрацію лівової частини СП у столиці держави — місті Києві, а також у провідних промислових центрах країни.

Міжнародне співробітництво у формі СП з участю українських суб'єктів господарювання відбувається не тільки на території нашої держави, а й за її межами, щоправда, в значно менших обсягах. Наприклад, на території Білорусі в 2000 р. було зареєстровано 12 СП з участю вітчизняного капіталу. Найбільшим з них є білорусько-українське СП ЗАТ «Таврія-Мінськ» з виробництва легкових автомобілів «Таврія» для інвалідів.