

Ю. О. Кахович,
к. е. н., доцент, Академія митної служби України

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК РУШІЙНА СИЛА СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито основні підходи до визначення економічної природи спільних підприємств. Досліджено сутність спільних підприємств та виокремлено їх серед інших форм бізнесу. Виділено три рівні зовнішньоекономічної діяльності спільних підприємств.

The main approaches to determine of economic nature of joint ventures are determined. Essence of joint ventures is investigated and they are selected among other forms of business. It is marked three levels of foreign economic activity of joint ventures.

Ключові слова: спільне підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, прямі іноземні інвестиції, міжнародна кооперація, міжнародне спільне підприємство, змішане підприємство.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Навколо теоретичного осмислення спільного підприємства та його економічної сутності і на сьогодні є суперечності. Зазначимо функціонально-логічну різницю в основних підходах до визначення економічної природи спільних підприємств (СП), яка проявляється у використанні категорії міжнародної кооперації, зовнішньоекономічної діяльності, спільного підприємництва та іноземних інвестицій. В українській і в російській економічній літературі є кілька визначень спільного підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичне обґрунтування спільних підприємств можна дослідити в роботах: А. Рокоча, А. Кредисова, К.Іванченко, О.Пестрецової, Н.Вознесенської А.Мохамеда та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Вчені по-різному визначають спільні підприємства, тому важливим теоретичним питанням є визначення його економічної природи, що сприятиме вирішенню цілого ряду проблем, пов'язаних з його функціонуванням за умов ринкової економіки України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

С. Мочерний, С. Фомішин визначають сутність спільних підприємств з точки зору виробничої кооперації і міжнародного поділу праці [1].

Слід підкреслити: відмінність спільного підприємства від міжнародної кооперації полягає у тому, що кооперація — це взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, а спільне підприємство — це одне підприємство, юридична особа.

З погляду іноземних інвестицій спільне підприємство створюється за допомогою прямих іноземних інвестицій,

бо саме вони забезпечують право контролю над об'єктом вкладання. Прямі іноземні інвестиції виступають джерелом, за допомогою якого створюється СП. Саме із появою прямих іноземних інвестицій частіше за все пов'язане питання про створення спільних підприємств. Прямі іноземні інвестиції визначають власність, на основі якої виникає СП. Варто зазначити, що власність є економічною сутністю підприємництва. Таким чином, економічною сутністю СП виступає спільна власність на основі іноземного і національного капіталу.

Наявність іноземних інвестицій дозволяє називати СП підприємствами з іноземними інвестиціями. Підприємство, яке має у своєму статутному фонді 100% іноземних інвестицій, визначається як іноземне підприємство, а підприємство з іноземними інвестиціями — підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше 10%. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня нарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Необхідно зауважити, що підприємством з іноземними інвестиціями може бути як спільне підприємство, так і будь-який інший суб'єкт підприємницької діяльності.

Через партнерство економічну сутність спільного підприємства розкривають такі вчені: А.І. Рокоча, А.І. Кредисова, А.С. Филипенко [2; 3; 4]. Положення авторів ґрунтуються на визначенні спільного підприємства Європейською економічною Комісією ООН. Дане визначення є не зовсім вдалим для відокремлення спільного підприємства серед інших форм спільного підприємництва тому, що кожна форма спільного підприємництва відрізняється серед інших організацією, цілями, мірою ризику, мотивами.

В основі визначення економічної сутності спільного підприємства, через спільне підприємство, лежить механізм залучення прямих іноземних інвестицій, тому не-

обхідно зазначити, що саме вони виражають економічну сутність спільного підприємства.

Порівнюючи визначення спільного підприємства, можна стверджувати, що деякі з них ідентичні, автори підкреслюють різну приналежність капіталу, а також надають іноземним інвестиціям і спільному підприємству більшої ваги.

У багатьох підручниках знайшло своє відображення таке визначення, як міжнародне спільне підприємство. Так, С.Покропивний розкриває поняття "міжнародне спільне підприємство" і визначає його у такий спосіб: "міжнародне спільне підприємство — організаційно-правова форма поєднання зусиль різнонаціональних партнерів у сферах інвестування, управління, виробництва продукції чи надання послуг, торгівлі, використання доходів, розподілу підприємницьких ризиків" [5].

Аналогічне визначення міжнародному спільному підприємству надає Д.Лук'яненко, зокрема автор зазначає, що "МСП — це єдина або найбільш заохочувана форма проникнення підприємницького капіталу в іншу країну" [6].

Таким чином, необхідно обґрунтувати визначення міжнародного спільного підприємства.

Під міжнародним спільним підприємством будемо вважати підприємства, які базуються на капіталі двох (чи більше) іноземних партнерів і зареєстровані в третій країні, де ведуть спільне управління та розподіл результатів і ризиків від своєї діяльності. Міжнародне спільне підприємство можна було б назвати іноземним підприємством, адже статутний фонд такого підприємства 100% належить іноземним підприємцям, але це підприємство складається із капіталу інвесторів різних країн, отже, воно має особливості спільного підприємства для його учасників і ці особливості необхідно враховувати при створенні такого підприємства. Особливості такого підприємства для країни базування полягають у тому, що воно не виступає спільним підприємством, а іноземним.

В українській економічній літературі можна зустріти таке поняття, як "змішані підприємства". А.А. Мохамед змішане підприємство визначає як об'єднання підприємств різної форми власності, але національних підприємств [7]. На основі такого підходу під "змішаним" необхідно розуміти українське підприємство, яке утворене двома або більше суб'єктами України і засноване на об'єднанні майна різних форм власності, одна із яких є державною.

Визначаючи економічну сутність спільного підприємства, неможливо не підкреслити той факт, що зовнішньоекономічна діяльність відіграє значну роль у його створенні. Зовнішньоекономічний фактор є значним та вагомим джерелом стимулів серед інших підходів до визначення економічної сутності СП бо виступає в якості рушійної сили для його створення, яка спричинена міжнародною конкуренцією та міжнародним поділом.

Якби не було міжнародної конкуренції, рівень продуктивності в одній країні практично залежав би від стану в інших країнах і не виникав інтерес до створення спільного бізнесу як наслідку зовнішньоекономічної діяльності. Комерційний інтерес до ЗЕД зумовлений цінними і якісними параметрами продукції, а також наявністю більш сприятливих факторів і умов виробництва. За рахунок цього виникає МПП, на основі якого підприємства розгортають ЗЕД.

Оскільки спільні підприємства є одним із видів спільної підприємницької діяльності, то у Законі України "Про зовнішньоекономічну економічну діяльність" спільне підприємство визначається у такий спосіб: "спільні

підприємства — підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та суб'єктів господарської діяльності інших республік Союзу РСР або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та спільному розподілі результатів та ризиків" [8].

Виходячи із цього визначення, створення спільного підприємства базується на спільному капіталі, управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

О.Смирнова, Н.Хвалинська визначають СП як "об'єднання капіталів двох чи більше партнерів, спільне управління, розподілення прибутку, ризику і можливих збитків, пов'язаних з його діяльністю. Спільні підприємства являються особливою формою акціонерного капіталу..." [9].

Визначаючи СП, необхідно підкреслити належність капіталу, бо об'єднання капіталів може бути і національним, а це є важливим моментом і буде суперечити Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Спільні підприємства можуть бути створені у будь-якій формі й необов'язково в акціонерній. Господарський кодекс України визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також встановлює права та обов'язки учасників і засновників.

Створення спільних підприємств на території України має різні рівні ЗЕД і відображає "внутрішній" погляд країни до створеного підприємства.

Буде доцільним виділити три рівні ЗЕД спільних підприємств.

На першому рівні — підприємницька діяльність здійснюється в рамках економічного комплексу країни базування і не виходить за рамки цієї країни. На цьому рівні елемент ЗЕД здійснюється в момент перетину капіталом національного кордону, тобто на етапі заснування СП. Метою іноземного інвестора є проникнення на ринок свого партнера. Цей рівень може бути небезпечним для внутрішнього ринку країни базування СП, бо в іноземних партнерів може з'явитися спокуса послабити увагу до якості продукції (це відбувалося на практиці в нашій країні) або монополізувати ринок. Також небезпека може бути викликана проблемою збуту продукції, яка постала перед багатьма підприємствами. Спільне підприємство є однією із стратегій виходу на зовнішній ринок. Причина вибору цієї стратегії — підвищення контролю над збутом і виробництвом продукції на зовнішньому ринку. Слід запобігати односторонній орієнтації спільних підприємств тільки на внутрішній ринок, якщо країна ставить на меті підвищення рівня експорту над імпортом.

Також для цього рівня може бути характерне те, що продукт праці не є призначеним для реалізації на внутрішньому ринку країни. Ринок може бути не готовим для споживання продукту праці, що виробляється спільним підприємством, наприклад, товар може бути занадто дорогим. Наприклад, до Тайваню, Південної Кореї було переміщене виробництво радіоелектронної апаратури і відеотехніки із Японії для її реалізації в Західній Європі і Америці. Країна базування спільного підприємства в даному випадку виступає в якості джерела дешевих ресурсів, менших екологічних норм, менших податкових зборів. Необхідно звернути увагу, що цей рівень може бути перехідним, на першій стадії СП здійснює свою діяльність в країні базування, а на наступних етапах діяльність може переходити на міжнародний та на світовий ринки. У такому разі небезпека майже відсутня.

На другому рівні — зовнішньоекономічна діяльність здійснюється в рамках країн-учасниць, які заснували СП,

а також може здійснюватися в третій країні, в яку доступ обмежений однією із сторін. Метою створення СП у цьому випадку може бути вихід саме на ринок третьої країни. Багато японських компаній використовують спільні підприємства для виходу на американський ринок. Електронна фірма "Toshiba" створила спільне підприємство з компаніями "Westinghouse" з виробництва кольорових телевізорів та АЕ&Т з виробництва телефонного комутаційного обладнання. Компанії США також застосовували цю форму виходу на японський ринок. "Apple" продаючи комп'ютери "Macintosh" через компанію "Canon", а "Ford" продає "Taurus" через "Mazda". На цьому рівні ЗЕД спільних підприємств виходить на міжнародний ринок.

На третьому рівні — ЗЕД спільного підприємства здійснюється на світовому ринку. Корпорації створюють свою сітку дочірніх спільних підприємств у різних країнах для забезпечення, реалізації і обслуговування своїх товарів. Багато компаній засновують спільні підприємства, які не є прибутковими, з метою обійти своїх основних конкурентів на закордонних ринках. Так, "Coca-Cola" може створити спільне підприємство лише тому, що коли вона цього не зробить, то це зробить "Pepsi-Cola". "Ford" та "General Motors" заснували спільні підприємства зі збирання автомобілів у країнах третього світу, щоб не допустити один одного на ці ринки. Така стратегія створення СП називається — "стратегією захисного інвестування", яка не призводить до економічного зростання країни базування СП і має щонайменше дві важливі проблеми. Проблема перша: будь який монополіст, який прагне захистити свою ринкову владу, може вступати у суперечність з національними інтересами країни, яка приймає його капітал. Наприклад, створення неприбуткових СП призведе до незадоволення з боку приймаючої країни. Проблема друга: "захисне інвестування" може спричинити додаткові витрати. Наприклад, спільне підприємство було схильне до лобіювання у місцевому уряді певних захисних заходів, наприклад, запровадження імпорتنих обмежень на товар. СП отримує від цього прибутки, а країна-реципієнт програє, оскільки на ринку створиться монополія іноземного виробника.

Також, ЗЕД спільного підприємства на світовому ринку може здійснюватися, коли конкуренти мають спільну мету щодо освоєння ринку, наприклад, фірми "Coca-Cola" і "Nestle" створили спільне підприємство, яке займалося маркетингом у світовому масштабі готової до споживання кави. Це підприємство забезпечило доступ до таких відомих марок "Nestle", як "Nescafe" і "Taster Choice", і до розгалуженої системи розподілення напоїв "Coca-Cola".

Дослідники у своїх працях не дійшли до загальної думки, які все ж таки основні ознаки є найбільш важливими для виділення спільних підприємств серед інших форм міжнародного спільного бізнесу.

На підставі дослідження необхідно виділити наступні основні ознаки СП.

1. Спільна власність іноземного і національного партнерів на вкладені матеріальні й нематеріальні активи. Статутний фонд повинен формуватися з двох видів активів: національного й іноземного. Якщо у статутному фонді відсутній хоча б один з названих учасників, то це не СП, а інший вид підприємництва.

2. Спільне підприємство повинно бути зареєстроване в країні одного з учасників. Після здійснення всіх заходів, передбачуваних нормативними актами, що регулюють процес створення СП на території України за участі зарубіжного партнера, підприємство набуває статусу юридичної особи. Термін існування такого СП зазначено в установ-

чих документах. За українським законодавством СП створюються і діють на свій страх і ризик, тобто на основі принципів самофінансування і самоокупності незалежно від державного сектора економіки.

3. Спільне управління. Менеджмент СП має свої особливості, переваги і недоліки.

- партнери є представниками різних країн, кожна країна має свою культуру, звички, традиції;

- учасники можуть обмінюватись управлінським досвідом;

- в організаційній структурі кожен з партнерів прагне призначити своїх керівників;

- спільне управління передбачає спільний контроль. Контроль є однією з головних функцій управління і кожна сторона прагне пильніше контролювати свого партнера.

4. Розподіл прибутку і ризику на основі взаємних домовленостей. Оскільки партнери спільно управляють підприємством і ведуть фінансово-господарську діяльність, то вони разом несуть збитки або отримують прибутки. В Україні більшість СП — це товариства з обмеженою відповідальністю, що означає розподіл доходів пропорційно їх внескам у статутний фонд та відповідальність перед третіми особами лише їх вкладом. Можливо розподіляти прибутки і за домовленістю сторін.

Необхідно підкреслити, що всі ці ознаки необхідно розглядати комплексно як ознаки спільного підприємства, а не виділяти певні із них і стверджувати, що саме ця ознака виділяє спільне підприємство серед інших організаційних форм. У комплексі ці ознаки дають повне уявлення про організаційну форму — спільне підприємство.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Процеси функціонування та розвитку спільних підприємств завжди були проблематичними. Це пов'язано з відмінністю політичного, правового, економічного, культурного і соціального становища партнерів. Звідси виникає потреба у дослідженні стратегії створення та функціонування спільних підприємств.

Література:

1. Мочерний С., Фомішин С. // Економіка України. — №5. — 2006. — с. 47—55.
 2. Міжнародна економіка: підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін. — К.: Знання-Прес, 2003.
 3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посібник / За заг. ред. А.Г. Кредисова; пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. — К., 1997. — 448 с.
 4. Україна і світове господарство: навч. посібник / За ред. С. Мочерного, А. Філіпенко, В. Будкіна, А. Гальчинського та ін. — К.: Либідь, 2002.
 5. Економіка підприємства: підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. — Вид 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528.
 6. Національна економіка в глобальному конкурентному середовищі: навч. посібник / За ред. Ю.М. Пахомова, Д.І. Лук'яненко. — К.: Вид-во "Україна", 1997. — С. 25.
 7. Мохамед А.А. Теоретические основы формирования и развития международного рынка. ДГУЭТ. — 2000. — С. 45.
 8. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність": Прийнятий Верховною Радою України 16 квітня 1991 р. // Голос України. — 1991. — №112.
 9. Совместные предприятия: закономерности возникновения / За ред. Е.Е. Смирновой, Н.В. Хвалынской. — М: Изд-во МГУ, 1988. — 168 с.
- Стаття надійшла до редакції 17.06.2010 р.*