

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Экономический факультет
Кафедра мировой экономики и менеджмента

490001
1.07.24
[Signature]
КУРСОВАЯ РАБОТА

**СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И КОНСОРЦИУМЫ ДЛЯ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ ПРОЕКТОВ. ОБЪЕКТЫ И
ФИРМЫ ПО СОГЛАСОВАНИЮ**

Работу выполнил *[Signature]* В.А. Старков
(подпись)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(код, наименование)

Направленность (профиль) Мировая экономика и коммерция

Научный руководитель
д-р экон.наук, проф. *[Signature]* А.А. Кизим
(подпись, дата)

Нормоконтролер
д-р экон.наук, проф. *[Signature]* А.А. Кизим
(подпись, дата)

Краснодар
2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Теоретические основы совместных предприятий и консорциумов	5
1.1. Понятие совместного предприятия и консорциума, основные характеристики и особенности	5
1.2. Особенности создания совместных предприятий в России	8
1.3. Основные проблемы, с которыми сталкиваются совместные предприятия и консорциумы	16
2. Роль совместных предприятий и консорциумов в реализации проектов	21
2.1. Перспективы развития совместных предприятий и консорциумов с учетом современных тенденций	21
2.2. Анализ коммерческой деятельности совместных предприятий и консорциумов	24
2.3. Рекомендации по повышению эффективности совместных предприятий и консорциумов	29
Заключение	31
Список использованных источников	33

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современного рынка и глобализации экономики, совместные предприятия и консорциумы становятся всё более востребованными инструментами для реализации крупных и сложных проектов. Они позволяют объединить ресурсы, опыт и знания нескольких компаний или организаций для достижения общих целей.

Актуальность темы курсовой работы обусловлена необходимостью изучения и анализа механизмов создания и функционирования совместных предприятий и консорциумов, а также их роли в развитии экономики и повышении конкурентоспособности компаний.

Целью данной курсовой работы является исследование особенностей и проблем создания и деятельности совместных предприятий и консорциумов в контексте реализации проектов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические основы создания и функционирования совместных предприятий и консорциумов;
- Проанализировать роль совместных предприятий и консорциумов в реализации конкретных проектов;
- Выявить основные проблемы и перспективы развития совместных предприятий и консорциумов на современном этапе;
- Разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности совместных предприятий и консорциумов при реализации проектов.

Объектом исследования являются совместные предприятия и консорциумы как формы сотрудничества между компаниями и организациями. Предметом исследования выступают особенности и проблемы создания и деятельности совместных предприятий и консорциумов в процессе реализации конкретных коммерческих проектов.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников. В первой главе рассматриваются теоретические аспекты создания и функционирования совместных предприятий и консорциумов. Во второй главе проводится анализ роли совместных предприятий и консорциумов в осуществлении конкретных проектов, а также посвящена проблемам и перспективам развития совместных предприятий и консорциумов и разработке рекомендаций по повышению их эффективности.

1. Теоретические основы совместных предприятий и консорциумов

1.1. Понятие совместного предприятия и консорциума, основные характеристики и особенности

Под совместным предприятием (СП) понимают разновидность фирмы, созданной несколькими физическими лицами или компаниями, намеревающимися совместными усилиями извлекать от нее доход в течение длительного времени. СП может быть корпорацией либо иметь иную форму. Создание СП оформляется соглашением. В этом документе формулируются взаимные права и обязанности участников, отношения с третьими лицами. Допускается создание СП, все участники которого – отечественные предприятия; также они могут быть исключительно зарубежными.

Под международным СП подразумевают предприятие с участием сторон из двух и более государств. Подобная разновидность в нашей стране часто встречалась в ранние девяностые. Частой была неточная формулировка, что СП можно рассматривать в одном ряду с ООО или АО [16].

Иначе говоря, его относили к организационно-правовым формам подобно этим последним. В действительности СП служит лишь для демонстрации, что данная компания интернациональная. При этом она может быть создана в форме ООО либо АО, к ее обозначению в качестве «совместного предприятия» это отношения не имеет.

Существенная характеристика СП – это то, что его участники совместно владеют продукцией компании. Данная черта отличает такое предприятие от других вариантов оформления взаимодействия между двумя компаниями – резидентами разных государств. Также эта характеристика влияет на процедуру расчетов между участниками [3].

Создание совместных предприятий имеет ряд преимуществ, таких как:

— снижение рисков: совместное предприятие позволяет компаниям разделить риски, связанные с разработкой и реализацией проекта;

— обмен опытом: участники СП могут обмениваться опытом, знаниями и технологиями, что способствует повышению эффективности проекта.

— доступ к ресурсам: СП позволяет компаниям получить доступ к ресурсам, которые они не могли бы получить самостоятельно, таким как рынки сбыта, производственные мощности, технологии и т. п.

Однако создание совместных предприятий также имеет некоторые недостатки, такие как:

— сложность управления: управление совместным предприятием может быть сложным процессом, требующим согласования интересов всех участников;

— конфликты интересов: конфликты интересов между участниками СП могут привести к снижению эффективности проекта или его прекращению;

— зависимость от партнёров: зависимость от партнёров может ограничить свободу действий компании в принятии решений [4].

В целом, совместные предприятия являются эффективным инструментом для компаний, стремящихся к расширению своего присутствия на рынке, получению доступа к новым ресурсам и технологиям, а также снижению рисков и повышению эффективности своей деятельности. Однако для успешного создания и функционирования СП необходимо тщательно продумать все аспекты сотрудничества, включая цели, задачи, права и обязанности сторон, порядок принятия решений и распределение прибыли [13].

Консорциум.

Термин латинского происхождения, означающий «соучастие, сообщество». Применяется в случае объединения независимых организаций, фирм, институтов или государств для совместного выполнения определенных задач, проектов или достижения общих целей. Может

создаваться для научных исследований, разработки новых технологий, реализации проектов в области образования, здравоохранения, транспорта и других отраслей [2].

Характерные черты:

– Объединение независимых организаций или индивидов с общей целью. Участники сотрудничают для достижения конкретных задач или решения определенных проблем;

– Участники имеют общие интересы, цели или задачи, которые они стремятся достичь совместно, и они признают важность совместных усилий для их выполнения;

– Участники делят между собой как ответственность за выполнение определенных задач или функций, так и выгоду [8].

Это распределение обязанностей может быть формализовано договором или контрактом. Такие организации часто требуют управления и координации усилий всех ее членов. Это может включать в себя назначение руководства, установление процедур принятия решений и управление конфликтами.

Обладают гибкой структурой, которая может адаптироваться к изменяющимся условиям и потребностям проекта или задачи.

Регулируются соглашением или контрактом, который определяет права и обязанности участников, условия сотрудничества, распределение ресурсов и другие важные аспекты.

Участникам вменяется в обязанность предоставлять отчеты о ходе выполнения проекта или задачи, чтобы обеспечить прозрачность и учет результатов работы [7].

Создание консорциумов имеет ряд преимуществ, таких как:

– снижение рисков: консорциум позволяет компаниям разделить риски, связанные с реализацией проекта;

– обмен опытом: участники консорциума могут обмениваться опытом, знаниями и технологиями, что способствует повышению эффективности проекта;

– доступ к ресурсам: консорциум позволяет компаниям получить доступ к ресурсам, которые они не могли бы получить самостоятельно, таким как рынки сбыта, производственные мощности, технологии и т. п.

Однако создание консорциумов также имеет некоторые недостатки, такие как:

– сложность управления: управление консорциумом может быть сложным процессом, требующим согласования интересов всех участников;

– конфликты интересов: конфликты интересов между участниками консорциума могут привести к снижению эффективности проекта или его прекращению;

– зависимость от партнёров: зависимость от партнёров может ограничить свободу действий компании в принятии решений [6].

В целом, консорциумы являются эффективным инструментом для компаний, стремящихся к реализации крупных проектов, требующих значительных ресурсов и опыта. Однако для успешного создания и функционирования консорциума необходимо тщательно продумать все аспекты сотрудничества, включая цели, задачи, права и обязанности сторон, порядок принятия решений и распределение прибыли.

1.2 Особенности создания совместных предприятий в России

Совместные предприятия в России создаются и развиваются, представляя собой один из наиболее эффективных способов международного сотрудничества и глобальной интеграции экономик разных стран.

С экономической точки зрения совместные предприятия – это форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом

юридических лиц. Совместные предприятия создаются национальными предприятиями или с зарубежными партнерами.

Цели, которые преследует создание совместных предприятий, связаны с рядом экономических преимуществ, которые получают его участники. К ним относят:

- повышение конкурентоспособности производимых товаров и услуг на рынке;
- расширение финансовой и ресурсной базы предприятия;
- привлечение и использование новых технологий, в том числе иностранных;
- получение доступа на новые рынки сбыта, использование торговой марки и сети партнера для повышения конкурентоспособности;
- приобретение нового опыта и повышение качества управления в сфере работы с персоналом и производстве;
- снижение рисков предпринимательской и инвестиционной деятельности путем их распределения между участниками;
- развитие экспортной базы и сокращение нерационального импорта.

Вместе с тем общие цели создания совместных предприятий, связанные с получением экономических преимуществ, в каждом конкретном случае формирования совместных предприятий имеют разную приоритетность для инвестора и образуют свою иерархию целей, ради которых происходит объединение [17].

В отечественной и зарубежной экономической и юридической литературе отсутствует единое мнение в отношении определения понятия «совместное предприятие»: можно встретить использование определений «смешанное общество», «смешанная компания», «смешанная фирма», «предприятие совместного владения» и др.

В отечественной правовой практике используют понятия «совместное предприятие» (для предприятий с определенной долей иностранных

инвестиций) и «иностранное предприятие» (для субъектов хозяйствования со стопроцентным иностранным капиталом).

Совместные предприятия создаются в любых хозяйственно-правовых формах для осуществления производственной, научно-производственной, коммерческой, сельскохозяйственной и других видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством [2].

В таблице 1 приведены основные цели создания совместных предприятий в России в зависимости от стороны-участника совместного предприятия.

Таблица 1 – Основные цели создания совместных предприятий в России [6]

Российские участники	Иностранные участники
Выход на новые региональные (отраслевые) рынки	Освоение новых национальных рынков сбыта
Привлечение иностранных инвестиций, расширение (укрупнение) бизнеса	Сокращение издержек производства
Доступ к современным высококачественным технологиям	Приобретение новых источников сырья
Повышение качества управления и эффективности производства (бизнеса)	Повышение эффективности использования морально устаревшего или экологически вредного оборудования

Таким образом, совместные предприятия несут в себе значительные преимущества, которые могут быть эффективно использованы сторонами-участниками совместных предприятий для дальнейшего роста и развития помимо внутренних и внешних источников. Для экономики страны создание

совместных предприятия способно обеспечить повышение конкурентоспособности выпускаемой предприятиями продукции на мировом рынке, создание новых рабочих мест и повышение занятости, увеличение доходов в бюджеты всех уровней, повышение уровня жизни населения, создание и улучшение инфраструктуры, а также потенциал для модернизации экономики страны в целом.

Создание, ликвидация, организационно-правовые нормы и режим деятельности всех предприятий с иностранными инвестициями, в том числе СП, определяется действующими на территории России законодательными актами федерального уровня и субъектов Федерации, которые оказывают влияние на формирование, деятельность и развитие данных предприятий. При этом, если каким-либо международным договором, действующим на территории Российской Федерации, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в законодательных актах Российской Федерации, применяются правила международного договора.

Реализация целей создания и функционирования СП, независимо от стран происхождения их партнеров, осуществляется в мировой практике в разнообразных организационно-правовых формах [15].

Эти формы можно подразделить на 3 группы.

1. С созданием новых юридических лиц (то есть с закреплением правового статуса СП в стране базирования). Это происходит посредством:

- учреждения нового юридического лица на основе устава и учредительного договора об объединении капитала участников;
- приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акции) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций: (приобретения действующего СИ новым собственником (собственниками); слияний (поглощений). Например, акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью).

2. Без создания юридического лица, но с закреплением их налогового статуса.

3. Формы международного предпринимательства, основанные на договорных (контрактных) отношениях (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса). Например, экспортная кооперация.

Анализируя правовую базу регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации, можно сделать вывод, что как в Российской Федерации в целом, так и на уровне отдельных субъектов сформирована законодательная база для привлечения иностранных инвестиций и создания ПрИИ (прямые иностранные инвестиции), в том числе СП. [13] В то же время специального законодательства, регулирующего деятельность СП, в России не существует, хотя его принятие было бы целесообразным. Как показывает опыт стран, успешно привлекающих иностранные инвестиции и эффективно их использующих, наличие специального законодательства существенно облегчает понимание инвесторами «правил игры», которые государство устанавливает в этой сфере экономической деятельности. Например, в Китае действует обширная правовая база, регулирующая создание и деятельность именно СП, которые явились локомотивом экономического развития страны в 80-е - 90-е гг. XX в. Однако для более эффективной деятельности СП одних общих правовых норм недостаточно. Требуется более комплексный подход.

Прежде всего, для создания действенной правовой базы и выбора наиболее эффективных современных методов управления совместным предприятием необходимо выявить его специфику, как субъекта экономических и правовых отношений. СП представляет собой переплетение двух взаимосвязанных между собой систем отношений - внутренней и внешней. Оно также находится на пересечении национальных и международных систем экономических отношений и интересов. Внутренняя система отношений возникает в процессе реализации организационных, экономических, правовых, социальных и других форм и методов хозяйствования и управления. При этом механизм управления СП представляет собой систему, состоящую из нескольких взаимосвязанных

между собой и взаимодействующих с внешней средой (экономической системой принимающего государства и мировым хозяйством) подсистем. В том числе: первая подсистема – правовое обеспечение СП; вторая – организационная структура управления СП (включает представителей всех участников); третья – стратегическое планирование и маркетинг; четвертая – финансово–кредитный механизм; пятое – кадровое обеспечение и социальные вопросы; шестая – организация внешнеэкономической деятельности (сбыт и т. д.). Очевидно, что каждая из этих систем регулируется соответствующим разделом права [14].

Внешняя система экономических отношений СП характеризуется следующим. Для всех форм совместного предпринимательства общим признаком является сложное и многогранное переплетение общих и частных интересов партнеров, а также интересов принимающего государства, что выражается в необходимости постоянно согласовывать финансово-экономические, научно-технические, технологические и социальные интересы всех участников такого рода связей. Это происходит в результате объективно возникающих в этой системе противоречий, поскольку любой форме совместного предпринимательства свойственно в той или иной степени противостояние общих интересов, целей и задач СП, как целостного юридического лица, и частных интересов отдельных участников этого предприятия. Совместные предприятия могут быть организованы как достаточно просто (совместное производство или экспортно-импортная деятельность), так и весьма сложно (международный консорциум, международный инвестиционный фонд, стратегический альянс и др.). При более сложных формах возникающие противоречия, как правило, усложняются и переходят на другой качественный уровень, часто затрагивая сферу государственных интересов, поэтому успех совместного предпринимательства, высокая эффективность деятельности совместных предприятий во многом зависят от способности принимающего государства согласовать систему государственных интересов разного уровня

(федеральных, региональных, местных) с частными интересами участников СП [15].

Важно отметить, что характерной чертой современного международного разделения труда и интернационализации производства является и то, что формы совместного предпринимательства постоянно усложняются. Однако в Российской Федерации пока еще отсутствует какая-либо комплексная государственная программа, в которой учитывались бы вопросы привлечения иностранных инвестиций с использованием современных многообразных форм совместного предпринимательства. Кроме того, одной из причин низкой эффективности использования этой формы сотрудничества является отсутствие четко обозначенных государством приоритетов в выборе конкретных форм такого сотрудничества, а также сфер экономики, в которых создание СП было бы наиболее целесообразно с точки зрения национальных интересов России. В этой связи следует подчеркнуть, что в настоящее время существует острая необходимость в создании комплексной государственной программы привлечения иностранных инвестиций и выработки важнейших принципов и направлений отраслевого и территориального размещения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономике России; формирования долговременной стратегии управления инвестиционным процессом (с учетом последствий мирового финансово-экономического кризиса), в том числе, надо четко определить: критерии предоставления налоговых и иных льгот, порядок выдачи лицензий и иных разрешительных документов (при этом серьезно сократить объем бюрократического участия чиновников и документооборот) и границы государственного регулирования инвестиционного процесса. По мнению автора, также целесообразно разработать систему методов регулирования деятельностью СП в стратегических сферах экономики России (таких, как ТЭК, оборонно-промышленный комплекс (ОПК), Аэрокосмический комплекс, добыча, переработка, хранение и утилизация уранового сырья и редкоземельных элементов и т. д.), в том числе экономически обоснованных стимулов и

льгот, а также ограничений и санкций. Для эффективного контроля за предпринимательством, как со стороны руководства предприятия, так и со стороны администрации, населения необходимо развитие коммуникаций между СМИ, наукой, администрацией и производством. Так как это позволит вовремя увидеть и объективно отреагировать на быстро меняющиеся условия рынка.

Итак, сотрудничество участников совместных предприятий имеет свои особенности: соединение собственности и образование на ее основе первоначального капитала совместного предприятия; совместное управление процессами развития предприятия, производства и реализации выпускаемых им продуктов и услуг; совместное несение рисков предприятия; разделение части прибыли совместного предприятия между партнерами на условиях, регламентированных нормативными актами принимающей страны; долговременность сотрудничества; объединение конкурентных преимуществ партнеров; комплексность взаимодействия партнеров по всем ключевым направлениям деятельности [11].

Важной особенностью совместных предприятий является совместная собственность партнеров на конечный продукт. По этому признаку отличают совместную компанию от организационного оформления других операций международного бизнеса. Этот признак кладется в основу и определяет порядок расчетов между партнерами.

Совместные предприятия являются единственно возможной формой совместной собственности на средства производства и потому, по сути, ориентированы на взаимную заинтересованность и взаимное стремление партнеров к эффективному и долгосрочному сотрудничеству [10].

Вышеизложенное позволяет сделать общий вывод о том, что действующая законодательная база регулирования создания и деятельности ПриИИ (прямых иностранных инвестиций), в том числе СП, нуждается в коренной модернизации, поскольку существующие нормы не могут адекватно регулировать сложную систему экономических и иных

отношений, которые складываются в процессе функционирования совместных предприятий.

1.3 Основные проблемы, с которыми сталкиваются совместные предприятия и консорциумы

Совместные предприятия, будучи одной из форм ведения бизнеса, несмотря на санкции и напряженную политическую обстановку на мировой арене, продолжают пользоваться популярностью на территории России. Иностранные инвесторы активно вкладывают свои деньги, знания и опыт в отечественный бизнес, открывают совместно с российскими партнерами различные компании и предприятия в тех или иных секторах экономики. Однако, несмотря на все преимущества, СП также сталкиваются с рядом проблем, которые могут затруднить их успешное функционирование.

Совместные предприятия (СП), являясь партнерствами между двумя или более отдельными организациями, часто сталкиваются с рядом проблем, которые могут влиять на их эффективность и успех. Вот основные проблемы, с которыми сталкиваются совместные предприятия:

1. Конфликты интересов:

- Партнеры в СП могут иметь разные цели, приоритеты и стратегии, что может привести к конфликтам интересов;
- Конкуренция за ресурсы, рыночную долю и влияние может подрывать сотрудничество и принятие решений;
- Управление конфликтами и достижение компромиссов имеют решающее значение для поддержания стабильности и успеха СП.

2. Распределение власти и контроля:

- Неравное распределение власти и контроля между партнерами может привести к напряженности и недовольству;
- Различия в размерах, ресурсах и вкладах партнеров могут влиять на их влияние в СП;

– Четкое определение ролей, обязанностей и механизмов принятия решений является необходимым для эффективного управления СП.

3. Координация и управление:

– Координация деятельности между партнерами, особенно если они находятся в разных регионах или имеют разные культуры ведения бизнеса, может быть сложной;

– Отсутствие четких каналов связи и процессов принятия решений может привести к задержкам, дублированию усилий и неэффективности;

– Создание эффективной системы управления, обеспечивающей координацию и подотчетность, имеет решающее значение.

4. Культурные различия:

– Партнеры в СП часто происходят из разных культурных сред, что может привести к недопониманию, конфликтам и трудностям в сотрудничестве;

– Различия в коммуникационных стилях, ожиданиях и ценностях могут создавать барьеры для эффективного взаимодействия;

– Понимание и преодоление культурных различий является важным для построения прочных и успешных отношений между партнерами.

5. Юридические и регуляторные проблемы:

– СП подчиняются различным правовым и нормативным рамкам, которые могут варьироваться в зависимости от юрисдикции;

– Различия в законодательстве и правилах могут привести к задержкам, дополнительным расходам и юридическим рискам;

– Необходимо обеспечить соответствие всем применимым законам и правилам, чтобы избежать штрафов и сохранить репутацию СП.

6. Финансовые проблемы:

– СП могут сталкиваться с финансовыми проблемами, такими как колебания денежных потоков, разногласия в отношении инвестиций и распределения прибыли;

– Различия в финансовых возможностях и стратегиях партнеров могут создавать напряженность и затруднять достижение согласия по финансовым вопросам;

– Эффективное управление финансами, включая прозрачность и подотчетность, имеет решающее значение для финансовой устойчивости СП.

7. Рыночные изменения и внешние факторы:

– СП должны справляться с постоянно меняющимися рыночными условиями и внешними факторами, которые могут влиять на их деятельность.

– Экономические спады, технологические изменения и политические события могут негативно сказаться на работе и прибыльности СП;

– Адаптивность и гибкость являются ключевыми для преодоления рыночных изменений и внешних угроз [11].

Для решения этих проблем и повышения эффективности совместных предприятий партнеры могут предпринять следующие шаги:

– Тщательно выбирать партнеров с дополняющими друг друга навыками, ценностями и целями;

– Разрабатывать четкие соглашения, определяющие роли, обязанности, распределение власти и механизмы принятия решений;

– Устанавливать эффективную систему управления, обеспечивающую координацию, прозрачность и подотчетность;

– Продвигать открытую коммуникацию, доверие и уважение между партнерами;

– Регулярно пересматривать и адаптировать структуру и операции СП в ответ на меняющиеся рыночные условия;

– Привлекать сторонних специалистов или консультантов для получения объективной оценки и поддержки.

Консорциумы, как временные объединения предприятий для достижения общей цели, часто сталкиваются с рядом проблем, которые

могут влиять на их эффективность и успешность. Вот основные проблемы, с которыми сталкиваются консорциумы:

1. Координация и управление:

– Управление консорциумом может быть сложным, поскольку каждый участник имеет свои собственные цели и приоритеты;

– Трудности с координацией действий и принятием решений, особенно когда участники находятся в разных часовых поясах или имеют разные культуры ведения бизнеса;

– Отсутствие четкого распределения ролей и обязанностей может привести к дублированию усилий и конфликтам.

2. Распределение риска и вознаграждения:

– Консорциумы часто сталкиваются с трудностями в распределении риска и вознаграждения справедливым и приемлемым образом;

– Различия в размере, ресурсах и положении участников могут привести к дисбалансу в распределении ответственности и прибыли;

– Нечеткие соглашения могут стать причиной споров и недовольства среди участников.

3. Конфликты интересов:

– Участники консорциума часто имеют свои собственные интересы, которые могут вступать в конфликт с целями консорциума;

– Конкурирующие стратегии, разное понимание рынка и личные амбиции могут привести к напряженности и саботажу;

– Эффективное управление конфликтами имеет решающее значение для сохранения стабильности и успеха консорциума.

4. Отсутствие доверия и плохая коммуникация:

– Доверие и открытая коммуникация между участниками имеют решающее значение для успеха консорциума;

– Недоверие или отсутствие коммуникации может подрвать сотрудничество, препятствовать обмену знаниями и привести к неудаче;

– Создание атмосферы доверия и установление четких каналов связи являются основополагающими для эффективного функционирования консорциума.

5. Юридические и регуляторные проблемы:

– Консорциумы подчиняются различным юридическим и нормативным рамкам, которые могут варьироваться в зависимости от юрисдикции;

– Различия в законодательстве и нормативной базе могут привести к задержкам, дополнительным расходам и юридическим рискам;

– Необходимо обеспечить соответствие всем применимым законам и правилам, чтобы избежать штрафов и сохранить репутацию консорциума.

6. Рыночные изменения и внешние факторы:

– Консорциумы должны справляться с постоянно меняющимися рыночными условиями и внешними факторами, которые могут влиять на их деятельность;

– Экономические спады, технологические изменения и политические события могут негативно сказаться на работе и прибыльности консорциумов;

– Адаптивность и гибкость являются ключевыми для преодоления рыночных изменений и внешних угроз [2].

Для решения этих проблем и повышения эффективности консорциумы могут предпринять следующие шаги:

— Установить четкие цели и задачи с самого начала.

— Разработать четкие соглашения, определяющие роли, обязанности и распределение рисков и вознаграждений.

— Создать эффективную систему управления, обеспечивающую координацию и принятие решений.

— Продвигать открытую коммуникацию и культуру доверия среди членов.

— Регулярно пересматривать и адаптировать структуру и операции консорциума в ответ на меняющиеся рыночные условия.

— Привлечь сторонних специалистов или консультантов для получения объективной оценки и поддержки.

2. Роль совместных предприятий и консорциумов в реализации проектов

2.1. Перспективы развития совместных предприятий и консорциумов с учетом современных тенденций

В условиях глобализации и цифровизации экономики совместные предприятия (СП) становятся всё более востребованными. Они позволяют объединять ресурсы, знания и опыт разных компаний для достижения общих целей. СП могут быть созданы в различных отраслях, таких как производство, торговля, услуги, технологии и т. д.

Основные тенденции, влияющие на развитие СП:

— углубление международного разделения труда. В условиях глобализации компании стремятся к специализации и кооперации. Это приводит к росту числа СП, которые позволяют объединить сильные стороны разных партнёров.

— развитие цифровых технологий. Цифровые технологии открывают новые возможности для сотрудничества между компаниями. Они позволяют упростить обмен информацией, ускорить принятие решений и повысить эффективность работы СП.

— изменение структуры мировой экономики. В последние годы наблюдается рост развивающихся стран, таких как Китай, Индия, Бразилия и др. Эти страны становятся новыми центрами производства и потребления, что создаёт новые возможности для СП.

— усиление конкуренции. В условиях жёсткой конкуренции компании вынуждены искать новые способы повышения своей конкурентоспособности. Одним из таких способов является создание СП с партнёрами, обладающими необходимыми ресурсами или компетенциями [5].

С учётом этих тенденций можно выделить следующие перспективы развития СП:

– Рост числа СП в высокотехнологичных отраслях. СП будут создаваться для разработки и внедрения новых технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, интернет вещей и т. п. Такие СП позволят объединить усилия компаний из разных стран для создания инновационных продуктов и услуг.

– Увеличение доли СП в международной торговле. СП станут основным инструментом для выхода компаний на зарубежные рынки. Они позволят снизить риски и издержки, связанные с международной торговлей, а также получить доступ к новым рынкам сбыта;

– Расширение географии СП. СП будут создаваться не только между компаниями из соседних стран, но и между компаниями из удалённых регионов мира. Это позволит объединить ресурсы и знания компаний из разных культур и традиций;

– Повышение роли СП в развитии цифровой экономики. СП будут играть ключевую роль в создании и внедрении цифровых платформ, сервисов и решений. Они позволят объединить усилия компаний-разработчиков, операторов и пользователей для создания эффективных и востребованных цифровых продуктов и услуг;

– Усиление роли СП в решении глобальных проблем. СП смогут внести свой вклад в решение таких глобальных проблем, как изменение климата, нехватка ресурсов, бедность и неравенство. Они смогут объединить усилия компаний из разных отраслей для разработки и реализации проектов, направленных на устойчивое развитие [1].

В целом, перспективы развития СП остаются положительными с учетом современных тенденций. СП могут воспользоваться преимуществами глобализации, технологического прогресса, устойчивости и адаптивности,

чтобы создавать инновационные решения и достигать успеха в динамичной деловой среде.

Консорциумы, как временные альянсы между компаниями для достижения общей цели, приобретают все большее значение в современных деловых условиях. В свете постоянно меняющегося технологического ландшафта и растущей глобальной конкуренции консорциумы предлагают организациям уникальные преимущества и возможности [10].

Современные тенденции, формирующие перспективы консорциумов:

- Цифровая трансформация: Развитие цифровых технологий побуждает предприятия к сотрудничеству для совместного исследования и внедрения инновационных решений;

- Глобализация: Растущая взаимосвязанность мирового рынка создает потребность в транснациональных консорциумах для преодоления географических барьеров и доступа к новым рынкам;

- Ускоренные темпы инноваций: в условиях быстро меняющейся деловой среды консорциумы позволяют компаниям объединять свои ресурсы и ускорять разработку новых продуктов и услуг;

- Устойчивость: Растущее значение экологических, социальных и управленческих аспектов (ESG) побуждает организации к созданию консорциумов для решения проблем устойчивого развития.

Перспективы развития консорциумов:

- Рост использования в высокотехнологичных отраслях: Консорциумы будут продолжать играть жизненно важную роль в таких отраслях, как искусственный интеллект, блокчейн и квантовые вычисления;

- Развитие глобальных консорциумов: По мере расширения рынков и роста взаимозависимости между странами глобальные консорциумы будут становиться все более распространенными;

- Усиление акцента на устойчивость: Консорциумы будут играть ведущую роль в решении проблем устойчивого развития, таких как

изменение климата, экологическая ответственность и социальная справедливость;

– Использование новых технологий для облегчения сотрудничества: Совершенствование технологий, таких как виртуальная реальность, дополненная реальность и блокчейн, облегчит сотрудничество между членами консорциума, расположенными в разных местах;

– Увеличение использования консорциумов в государственном секторе: Правительства будут все чаще использовать консорциумы для реализации крупных проектов и предоставления общественных услуг [14].

Ключевые соображения для успешного развития консорциумов:

- Установление ясного видения и целей;
- Надлежащее управление и координация;
- Защита интеллектуальной собственности и конфиденциальности;
- Создание справедливых механизмов распределения рисков и вознаграждений;
- Поощрение активного участия всех членов.

Развиваясь и адаптируясь в соответствии с этими современными тенденциями, консорциумы будут продолжать играть решающую роль в формировании будущего бизнеса. Они обеспечат предприятиям платформу для сотрудничества, инноваций и достижения общих целей в сложном и динамично меняющемся деловом ландшафте.

2.2. Анализ коммерческой деятельности совместных предприятий и консорциумов.

Анализ коммерческой деятельности СП и консорциумов включает в себя следующие аспекты:

- Финансовые показатели: анализ доходов, расходов, прибыли, рентабельности, ликвидности и платежеспособности. Это позволяет оценить финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия;

– Экономические показатели: оценка объема производства, продаж, затрат на производство, себестоимости продукции, производительности труда и т. д. Эти показатели позволяют определить экономическую эффективность деятельности предприятия и его конкурентоспособность;

– Организационные аспекты: изучение структуры управления, распределения обязанностей, системы мотивации персонала, корпоративной культуры и т. п. Эти факторы влияют на эффективность работы предприятия и его способность адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Для проведения анализа коммерческой деятельности используются различные методы и инструменты, такие как:

- Финансовый анализ;
- Экономический анализ;
- Статистический анализ;
- Сравнительный анализ;
- SWOT-анализ;
- PEST-анализ и др.

Результаты анализа позволяют выявить сильные и слабые стороны деятельности СП и консорциума, определить перспективы развития и разработать стратегию повышения эффективности работы.

Крупные международные компании, использующие в производстве высокие технологии, ноу-хау, создают собственные или совместные предприятия в особых экономических зонах, представляющие собой интернациональные экономические формирования [19, с.742].

На территории России действует капитал из более 100 стран. Из них наиболее значимыми являются: Нидерланды (около 17 млрд долл.), Кипр (примерно 13 млрд долл.), США (4,5 млрд долл.), Германия и Великобритания (по 2 млрд долл.) [3]. К настоящему моменту имеется положительный опыт в сфере привлечения иностранных инвестиций в

высокоэффективные и экономически выгодные проекты можно увидеть на рисунке 1.

Рисунок 1 – Иностраннные инвестиции в Российские проекты.

1	Автомобилестроительный завод компании «Форд Мотор Ко» в Санкт-Петербурге	Объем инвестиций, вложенных в проект, составил 150 млн. долл. США. Объем продаж автомобилей в 2004 году – 176 тыс. вместо запланированных 150 тыс.
2	Совместный проект АЗЛК и французского производителя автомобилей «Рено», создавших в 2005 г. СП «Автофрамос»	Кластерный подход: – 20 % комплектующих изделий для автомобилей производятся на российских предприятиях; – для остекления автомобилей предусмотрено использование продукции Борского стекольного завода; – брызговики – одно из уникальных требований российских стандартов – поставляются предприятием «Эласт-Технологии» из Санкт-Петербурга; – для изготовления сидений используется поролоновая набивка производства Нижегородского предприятия «Сотекс».
3	Промышленный центр автомобилестроения в г. Калуге:	Кластерный подход: – в завод «Фольксваген» в Калуге немецкими вложено 370 млн. евро. Плановая мощность завода – 115 тыс. автомобилей в год; – автомобильный завод «Вольво-Тракс» проектной мощностью 15 тыс. грузовых автомобилей в год; – автомобильный завод французской компании «ПСА Пежо Ситроен» совместно с японской компанией «Мицубиси Моторс» мощностью 160 тыс. автомобилей в год, объем инвестиций — 470 млн. евро.
4	Автомобильный завод «Тойота» в Санкт-Петербурге	Плановая первоначальная мощность – 20 тыс. автомобилей в год с последующим ее увеличением до 200 тыс. автомобилей в год. Объем производимой продукции рассчитан как на российских, так и на европейских потребителей. Объем инвестиций составил 950 млн. евро.
5	Компания Данон (пищевая промышленность) совместно с компанией Вимм Билль Данн	Выпускает молочные продукты с 1997 г. Этой компании принадлежат два завода в Московской области Чеховском районе и в Тольятти

--	--	--

Все больше российских компаний переходят к совместному ведению бизнеса. Так, например, в стратегический альянс «Завод труб большого диаметра» в Нижнем Тагиле вошли Нижнетагильский металлургический комбинат, «Газпром», компания Dufercos. A. (Швейцария) и Российский фонд федерального имущества. Нижнетагильский металлургический комбинат имеет основу стабильного и платежеспособного спроса на трубы и лист, а партнеры по альянсу получают продукцию, выпускаемую в соответствии с требованиями «Газпрома» и имеющую сбыт у других заказчиков на внутреннем и мировом рынках [12].

Крупнейший лесопромышленный холдинг России «Илим Палп» и мировой концерн «International Paper (IP)» заключили соглашение о создании совместного предприятия ОАО «Группа Илим». Объединенная компания будет финансировать долгосрочную программу развития, рассчитанную на 5 лет. Согласно соглашению в модернизацию оборудования предприятий будет инвестировано 1,2 млрд. долл., что увеличит производственные мощности холдинга в 1,5 раза [12].

И таких примеров становится все больше. Вот только некоторые стратегические альянсы, образованные в российской промышленности после 2000-х годов:

- Альянс Магнитогорского металлургического комбината с российской угледобывающей компанией «Белон»;
- Альянс в целлюлозно-бумажной промышленности — совместное предприятие «Группа Илим», образован холдингом «Илим Палп» и концерном " International Paper»;
- Альянс «АвтоВАЗ» с группой компаний Renault-Nissan в автомобильной промышленности;

– Совместное предприятие «Нефтегазовая компания» — альянс компаний «Газпром нефть» и «ЛУКОЙЛ» в нефтяной и газовой промышленности;

– Альянс в лесной и деревообрабатывающей промышленности компаний «Северно-Западная лесопромышленная компания» и «Светоч» [12, с.10].

За последние годы в России также продолжают создаваться новые СП. Так, например, было принято решение между руководством ОАО «Курорты Северного Кавказа» (КСК) и компаниями Korea Western Power и СНТ Korea по созданию угольных электростанций в энергодефицитных регионах юга России.

Еще один пример – обсуждение возможного СП крупнейшей российской металлургической компании ОАО ГМК Норильский никель и транснациональной горно–металлургической компании ВНР Billiton в Австралии по совместной разработке никелевых месторождений [14]. Таким образом, стремясь к выходу на новые рынки, многонациональные компании, выбирая формой организации своего бизнеса, совместные предприятия, рассматривают свой выбор как способ снижения рисков и привлечения инвестиций и все чаще прибегают к этой форме бизнеса.

Исследование развития СП в России показывает их многоплановость. Усиливающаяся конкурентная борьба на рынках вместе с тем ведет к тому, что предприятия начинают заключать «множественные» альянсы. В результате сотрудничество между отдельными участниками превращается в сотрудничество в рамках «сетевых» альянсов для получения конкурентных преимуществ. В России условия для СП разнообразны и нельзя копировать ни зарубежный, ни отечественный опыт кооперации на всю страну. Хотя опыт создания СП есть в каждом субъекте РФ, его надо изучать и внедрять на практике с учетом российских особенностей совместного предпринимательства.

Являясь одной из важнейших форм привлечения прямых иностранных инвестиций и регулирования межфирменных рыночных отношений, действующих на международном уровне, совместное предпринимательство получило широкое распространение в мире, в том числе и в России. Оно включает многообразные кооперационные связи: от простых форм до крупномасштабных интеграционных проектов в системе региональных и межрегиональных объединений, позволяя наиболее эффективно использовать все преимущества от сочетания мелкого и крупного промышленного производства.

2.3. Рекомендации по повышению эффективности совместных предприятий и консорциумов.

Изучив и рассмотрев коммерческую деятельность предприятий, можно дать определённые рекомендации по усовершенствованию их финансовой деятельности:

— определение чётких целей и задач проекта. Это поможет участникам СП/консорциума лучше понять, чего они хотят достичь, и согласовать свои действия.

— распределение ролей и обязанностей между участниками. Каждый участник должен выполнять определённые функции, чтобы проект был реализован эффективно.

— разработка плана действий и графика работ. План должен быть реалистичным и учитывать возможные риски. График работ должен быть согласован всеми участниками.

— создание системы контроля и отчётности. Система должна обеспечивать своевременное получение информации о ходе выполнения проекта и его результатах. Отчётность должна быть прозрачной и понятной для всех участников.

— установление открытых и доверительных отношений между участниками. Доверие, является основой успешного сотрудничества. Участники должны быть готовы к открытому диалогу и обмену информацией.

— привлечение квалифицированных специалистов. Для реализации сложных проектов необходимо привлекать специалистов с опытом работы в соответствующей области.

— использование современных технологий и методов управления проектами. Современные технологии позволяют автоматизировать процессы управления и повысить эффективность работы.

— регулярный анализ результатов и корректировка планов. Результаты проекта должны регулярно анализироваться, а планы корректироваться в соответствии с изменениями условий.

— обеспечение прозрачности финансовых потоков. Финансовые потоки должны быть прозрачными для всех участников, чтобы избежать конфликтов и недопонимания.

— обучение и развитие персонала. Персонал должен быть обучен и развит для выполнения своих функций в проекте. Обучение должно быть регулярным и соответствовать потребностям проекта [9].

Дополнительные рекомендации:

— выбор партнёров с учётом их опыта, ресурсов и компетенций. Партнёры должны дополнять друг друга, чтобы создать синергетический эффект.

— согласование интересов и целей участников. Консорциум должен работать на достижение общих целей, которые выгодны всем партнёрам.

— создание механизмов разрешения конфликтов. В консорциуме могут возникать конфликты из-за различий в интересах и целях участников. Необходимо разработать механизмы их разрешения, чтобы не допустить срыва проекта.

Эти рекомендации помогут повысить эффективность совместных предприятий и обеспечить успешное выполнение проектов. Однако важно помнить, что каждый проект уникален, и подход к повышению его эффективности может различаться в зависимости от конкретных условий и обстоятельств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения курсовой работы были рассмотрены основные аспекты деятельности совместных предприятий и консорциумов, их роль в реализации конкретных проектов, а также особенности взаимодействия между объектами и фирмами по согласованию.

Совместные предприятия и консорциумы представляют собой эффективные формы сотрудничества между различными компаниями для достижения общих целей. Они позволяют объединить ресурсы, знания и опыт участников, что способствует повышению эффективности проектов и снижению рисков. Однако, как и любая форма сотрудничества, совместные предприятия и консорциумы сталкиваются с рядом проблем, таких как культурные различия, языковые барьеры, различия в управлении и структуре, финансовые риски, юридические вопросы и конфликты интересов.

Для успешного функционирования совместных предприятий и консорциумов необходимо учитывать эти проблемы и разрабатывать стратегии для их решения. Это требует времени и усилий со стороны всех участников.

Анализ деятельности совместных предприятий и консорциумов показал, что они играют важную роль в развитии экономики и повышении конкурентоспособности компаний. Совместные предприятия и консорциумы способствуют обмену опытом и знаниями, внедрению новых технологий и методов управления, а также созданию новых рабочих мест.

Однако, несмотря на все преимущества, совместные предприятия и консорциумы требуют тщательного планирования и координации действий участников. Необходимо разработать чёткую стратегию и план действий, распределить роли и обязанности между участниками, обеспечить прозрачность финансовых потоков и установить открытые и доверительные отношения между партнёрами.

Таким образом, можно сделать вывод, что совместные предприятия и консорциумы являются перспективными формами сотрудничества для реализации крупных проектов. Они позволяют объединять усилия различных компаний для достижения общих целей и повышения эффективности деятельности. Однако для успешного функционирования совместных предприятий и консорциумов в рамках коммерческой деятельности необходимо тщательно продумать все аспекты сотрудничества и разработать стратегию для решения возможных проблем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. — 336 с.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 608 с.
3. Васюхин О. В., До Хан Ен Перспективы совместного предпринимательства в России // Международный журнал экспериментального образования. 2011. № 7. С.26–27.
4. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 280 с.
5. Гармаев А. Корпоративный договор для совместных предприятий // «ЭЖ-Юрист». 2015. № 35.
6. Гармаев А. Российское право для совместных предприятий // «ЭЖ-Юрист». 2014. № 38.
7. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 670 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации — содержит общие положения о юридических лицах, в том числе о совместных предприятиях и консорциумах.
9. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: Учебник. — М.: Флинта, 1999. — 472 с.
10. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. — М.: Инфра-М, 2018. — 439 с.
11. Карташова О. В. Региональный аспект функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций// Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 5. С.24–29

12. Королева Е. В. Стратегические альянсы: зарубежный опыт и российские особенности // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С.3–13.
13. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства). Посредники в международной торговле: прямые и косвенные способы экспорта // Национальный журнал экономики №1050,— М.: КНОРУС, 2013. — 544 с.
14. Кузнецов И. А. Некоторые вопросы развития совместных предприятий в России // ТДР. 2011. № 12. С.152–155.
15. Лапуста М.Г., Поршнев А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Л.Г. Предпринимательство: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 534 с.
16. Мазур И.И. Управление проектами: Учебное пособие. — М.: Омега-Л, 2005. — 664 с.
17. Маловицкий Р.С., Барышев М.А. Совместное предприятие в Российской Федерации: преимущества и недостатки создания с точки зрения корпоративного управления // «Вестник Арбитражного суда Московского округа». 2016. № 2.
18. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 480 с.
19. Михайлушкин П. В., Баранников А. А. Создание особых экономических зон — перспективное направление государственного стимулирования экономики в России // Научный журнал КубГАУ — Scientific Journal of KubSAU. 2013. № 90. С.741–762
20. Черкасова Е. Н. Особенности создания совместных предприятий в период рыночных преобразований // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 21. С.151–156.
21. Шевченко Е.С., Гринёва Н.А. Совместные предприятие: проблемы и перспективы // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 8. С. 43-45.