

Проблемы формирования корпоративных структур в рамках антикризисного механизма хозяйствования Республики Беларусь

Т.А. Угарина, к.э.н.,

доцент кафедры теоретической и институциональной экономики экономического факультета
Белорусского государственного университета, г. Минск

В настоящее время, в ряду глобализационных реальностей - активная транснационализация корпоративного бизнеса и аппаратов национальных государств, нацеленная на поддержку не только экспортной ориентации компаний, но главное – на формирование мощных диверсифицированных транснациональных корпораций.

Для Республики Беларусь, где корпоративные формы организации субъектов хозяйствования находятся пока в стадии становления, а отечественный капитал слабо задействован в процессе мировой глобализации, серьезной ошибкой отечественного корпоративного менеджмента и соответствующих структур государственного управления было бы сосредоточение усилий исключительно на проблемах выживания бизнеса в рамках национального хозяйства. Это во многом связано с необходимостью принятия стратегических шагов по преодолению последствий мирового финансового кризиса, нацеленных на использование непростой экономической и геополитической ситуации в мире для поиска способов решения вопроса конкурентных преимуществ Республики Беларусь и позиционирования на мировом рынке.

Корпоративные структуры представляют сложную форму интегрального субъекта, поскольку в ее структуре комбинируются и переплетаются более простые формы организации субъектов экономических отношений. При ее создании акционеры последовательно отделяются от собственности на действующий капитал и от управления его движением. Другими словами, при интеграции в корпоративную структуру происходит структурно-функциональное усложнение персонификации экономического присвоения, которое, в свою очередь, позволяет приумножать комплексный потенциал организации. Усиление ответственности и самостоятельности структурных подразделений предприятия, приобретение новых рынков сбыта посредством установления четких взаимосвязей внутри и между хозяйствующими субъектами способствуют повышению эффективности производственной структуры.

Предпочтение какой-либо организационной форме объединения капиталов (концернов, финансово-промышленных групп, холдингов) связано с целями, а также с готовностью участников передать функцию распоряжения головной организации, с антимонопольными ограничениями. Практика показывает, что предприятия могут сразу перейти к той или иной форме объединения (например, формирование концернов в Республике Беларусь, осуществляемое на базе министерств и подчиненных им предприятий), либо продвигаться к ней последовательно, через акционирование с последующим объединением капиталов в процессе формирования различных по степени и формам контроля корпоративных структур.

Образование концернов в республике не привело к формированию классических корпоративных структур, а скорее послужило новым названием для ранее сложившихся отношений, поэтому для многих из них вопрос эффективного управления финансами, материальными и людскими ресурсами остается открытым.

Для многих предприятий промышленности республики, нуждающихся в интеграции капиталов, как наиболее приемлемую организационную структуру можно рассматривать финансово-промышленную группу (ФПГ), экономическая эффективность которой во многом обусловлена значительным числом юридических лиц различной формы собственности и направлений деятельности. Финансово-промышленные группы как форма интеграции финансовых и производственных предприятий могут представлять собой акционерное общество, холдинговую компанию, трест, стратегический альянс. В отличие от холдингов,

являющихся одной из форм объединения капитала под контролем финансовых институтов, объединение в рамках ФПГ предусматривает сохранение самостоятельности каждого из участников в решении финансовых вопросов, в управлении. Вхождение в ее состав является результатом свободного волеизъявления каждого из участников. Практика западноевропейских стран, США, Японии и Южной Кореи однозначно убеждает: национальный капитал получает шанс выступить конкурентной в мирохозяйственном плане силой, если структурируется в ФПГ, поддерживаемые государством, поскольку в рамках данного интегрального образования возможно проведение масштабных исследований и разработок, осуществление крупных инвестиционных проектов.

Практика функционирования холдинговых компаний в Беларуси неоднозначна. В настоящее время правовое поле для подобных структур в законодательстве страны отсутствует ввиду недостаточного развития вторичного рынка ценных бумаг, сдерживающего возможности обобществления капитала в рамках холдингов.

В этой связи следует отметить, что в настоящее время сняты ограничения на отчуждение долей (акций), приобретенных гражданами Республики Беларусь у государства за деньги на льготных условиях и в обмен на ИПЧ «Имущество», отменено преимущественное право государства на приобретение акций в уставных фондах юридических лиц, которым оказывается государственная поддержка. Все это содействует возможностям формирования корпоративных структур.

Тем не менее, вопрос сохранения структурной целостности имущественного комплекса и его потенциала в контексте разрушения целостной технологической цепочки производства, а также потери контроля над отдельными структурными подразделениями, изменившими свой организационно-правовой статус актуализирует проблему развития хозяйственных связей между юридическими лицами и другими участниками объединений, которые строятся на договорных отношениях. В зависимости от того, названы договоры в законодательстве страны или нет, выделяют договоры: поименованные и непоименованные. Например, по гражданскому праву Японии: договоры именные (типичные) – регулируемые Гражданским Кодексом Японии; договоры безымянные (нетипичные) – не регулируемые гражданским законодательством Японии и договоры смешанные – по своему характеру соединяют два и более именных договора (например, договор по изготовлению вещи по заказу и ее продаже представляет собой объединение подряда и купли-продажи). В гражданском праве Китайской Народной Республики договоры подразделяются на хозяйственные и нехозяйственные договоры. Хозяйственные договоры заключаются между хозяйствующими субъектами для хозяйственных целей. Нехозяйственные договоры могут заключаться как между хозяйствующими, так и не хозяйствующими субъектами для нехозяйственных целей. Кроме того, право Китая различает технические и нетехнические договоры. В соответствии с законодательством Китайской Народной Республики, технические договоры, заключаемые между юридическими лицами, юридическими лицами и гражданами, между гражданами, устанавливают права и обязанности в области освоения техники, ее передачи, технических консультаций и технического обслуживания. Все это позволяет юридическим лицам этих государств законно, в рамках их объединений в различных организационно правовых формах развивать внутрихозяйственные, включая внутрикооперационные связи, иметь разветвленную структуру поставщиков и потребителей в рамках единой цели эффективного производства.

Именно поэтому в зарубежной практике хозяйственные связи обычно трактуются как отношения сотрудничества, кооперации в контексте экономического, промышленного, производственно-технического, научно-технического характера.

Производственно-техническое сотрудничество, складывающееся непосредственно в материальном производстве, в современном мире стало важной формой экономической деятельности зарубежных фирм. Оно охватывает такие виды их деятельности, как совместная организация производства конечной продукции на основе внутрихозяйственной специализации и кооперирования производства, разработка и выполнение совместных производственных программ по выпуску новейших видов продукции, совместное участие в сооружении крупных промышленных объектов,

требующих объединения специализированных видов деятельности, научно-техническое сотрудничество и др. Именно поэтому, развитие внутривозрастных связей является одним из самых распространенных приемов развития компаний современного мира.

Наиболее глубокой формой производственно-технического сотрудничества в современных условиях выступает производственное кооперирование, в основе которого лежит развитие специализации производства.

Наблюдающийся в последние годы процесс расширения производственно-технического сотрудничества имеет объективный характер. Рост обобществления производства в рамках отдельных юридических лиц фирмы предполагает усиление производственных взаимосвязей между ними. Это вызывается, с одной стороны, углублением процессов специализации и диверсификации производства, а с другой, – отражает возрастающие темпы и масштабы происходящей научно-технической революции, быструю сменяемость ассортимента выпускаемой продукции и возрастающие затраты на научные исследования и разработки как в области совершенствования технологии, так и создания новых продуктов с заранее заданными свойствами. Иначе говоря, концентрация производства в рамках отдельных предприятий фирмы в современных условиях не может объективно развиваться без дальнейшего расширения производственных связей между ними.

Экономической основой хозяйственных связей в объединениях юридических лиц выступает стремление к синергетическому эффекту, предопределяемому экономией масштаба, организационной экономией (включая инновационную составляющую), возникающие в результате создания интегрированных объединений на основе объединения производственно-рыночного потенциала предприятий. Причем решения, принимаемые в этой области, являются стратегическими, и их значение велико как для предприятия, так и, в конечном счете, для экономики страны.

Среди основных принципов организации хозяйственных связей в объединениях юридических лиц в развитых странах выделяются: добровольность объединения на основе общности экономических интересов; равноправие участников совместной деятельности; свобода выбора организационной формы объединения; организация отношений между участниками на договорной основе.

Для Республики Беларусь, где корпоративные формы организации субъектов хозяйствования находятся пока в стадии становления, а отечественный капитал слабо задействован в процессе мировой глобализации, вопросы формирования корпоративных структур тесно связаны с проблемой развития внутривозрастных связей между юридическими лицами и другими участниками объединений для снижения издержек производства, укрепления конкурентных позиций на региональном и даже международном уровне при реализации продукции; расширения ассортимента продукции и повышение ее качества за счет активного внедрения инноваций.

Анализ гражданского законодательства Республики Беларусь позволяет сделать вывод, что закрепленные в нем виды договоров, регулирующие отдельные отношения между хозяйствующими субъектами, позволяют участникам объединений юридических лиц осуществлять производственно-хозяйственную деятельность. То есть хозяйственные связи в объединениях юридических лиц могут быть реализованы посредством заключения и выполнения видов договоров, аналогичных тем, которые применяются в зарубежной практике и позволяют реализовывать корпоративные интересы в рамках объединений хозяйственных субъектов. Среди них:

- имущественные, охватывающие деятельность по поводу: управления имуществом, принадлежащего юридическим лицам на праве общей собственности; реализации гарантии и (или) обязательств между юридическими лицами объединения; распределения материальных благ; передачи имущества (купля-продажа, подряд, комиссия и др.) при выполнении работ и оказании услуг;

- организационные, предназначенные для создания предпосылок, предусматривающих возможности для последующей предпринимательской или иной деятельности; среди них: учредительные договоры (об образовании юридических лиц и их объединений); договоры-соглашения (между юридическими лицами и органами местного самоуправления); договоры об организации взаимосвязанной деятельности по реализации товаров, включая договоры органов

исполнительной власти о межрегиональных поставках товаров;

- реализационные, представляющие собой ядро торгового оборота в объединениях юридических лиц. Эти договоры оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд. К их числу относятся: договор поставки; оптовой купли-продажи; контрактации; закупок для государственных нужд; договоры мены товаров, связанной с предпринимательской деятельностью;

- посреднические, основанные на возмездном оказании услуг. К данной группе относятся: договоры комиссии, в т.ч. консигнации и поручения, коммерческой концессии; договоры на выполнение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, хранения товаров, страхования товаров и коммерческих рисков, транспортной экспедиции и др.

Выбор организационной формы производственно-технического сотрудничества зависит от различных обстоятельств, таких, например, как масштабы и цели операций, характер деятельности партнеров, условия финансирования операций, и т.п. Определение формы сотрудничества между различными предприятиями, которая позволила бы достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию имеющихся ресурсов является важнейшей проблемой сегодняшнего дня. В естественных для глобального кризиса условиях, когда ослабевают барьеры входа в отрасли зарубежных национальных экономик с одновременным сужением многих традиционных для Беларуси внешних рынков, актуальной представляется консолидация усилий государства и крупных компаний по разработке и реализации корпоративных организационных стратегий и проектов диверсификации предприятий белорусской промышленности на международно-интеграционной основе. Кроме того, обстоятельства мирового финансово-экономического кризиса создают дополнительные возможности для синхронизации позиций стран Содружества независимых государств в отношении «общих рынков» и приоритетов промышленной политики - основ для широкого развертывания международной научно-технической и производственной кооперации.

В целом, формирование системы корпоративных производственных отношений в рамках антикризисного механизма хозяйствования Республики Беларусь во многом способствовало бы наращиванию производственно-рыночного потенциала общественного воспроизводства товаров, работ и услуг как составной синергетической части постиндустриальных производительных сил.

Кроме того, мировая практика свидетельствует о целесообразности использования корпоративных форм организации производства при решении вопросов государственного управления имуществом с привлечением рыночных принципов реализации партнерских отношений между государственным и частным капиталом. Преимущества частного предпринимательства используются крупными корпорациями. Как показывают исследования, инновационный бизнес будучи на 80% представлен малыми и средними предприятиями сосредотачивается в рамках крупных организаций в качестве аффилированных лиц хозяйственных обществ. Причины таковы, что малым и средним предприятиям, как правило, сложнее привлечь необходимый объем кредитования в отличие от крупных организаций.

Таким образом, применительно к объединениям юридических лиц хозяйственные связи могут быть определены как способ организации труда и структурирования капитала в различных организационно-правовых формах с целью реализации отношений сотрудничества для достижения ими определенной цели.

Организационно-правовые формы производственно-технического сотрудничества (кооперации). Реализация конкретных целей производственно-технических связей предполагает применение определенных организационных форм и методов. К таким организационно-правовым формам относятся:

— соглашения о промышленном сотрудничестве между субъектами хозяйствования, различающиеся в зависимости от объекта (области) сотрудничества и других условий, определяющих их характер;

– создание специализированных органов объединения фирм в форме смешанных компаний, промышленных консорциумов, ассоциаций по осуществлению координации, согласования, консультированию сотрудничающих фирм.

могут различные организационно-правовые формы.

Соглашения о промышленном сотрудничестве заключаются на основе учредительных договоров. Период действия договоров о сотрудничестве, срок их вступления в силу, а также способы продления или расторжения всегда четко определяются в договорах.

.

представляют собой механизмы и формы объединения, кооперирования в целях производственно-экономического сотрудничества участников между собой.

Таким образом, хозяйственные связи представляют собой механизмы и формы объединения, кооперирования в целях производственно-экономического сотрудничества участников между собой.

Республики Беларусь, –

Более того, эти связи имеют тенденцию к углублению и применению разнообразных форм сотрудничества. Они охватывают не только такие связи, как разграничение производственных программ и производственное кооперирование, но и все более распространяются на область научно-технического сотрудничества. Уже сейчас взаимоотношения в крупнейших зарубежных компаниях проявляют себя в широком диапазоне форм, охватывающих различные области хозяйственной деятельности как в сфере производства, научных исследований и проектно-конструкторских разработок, так и обращения. Это предполагает необходимость всестороннего и глубокого исследования объекта (область) этих отношений и, с другой стороны, – конкретные организационные формы их осуществления.

Для Республики Беларусь, где корпоративные формы организации субъектов хозяйствования находятся пока в стадии становления, а отечественный капитал слабо задействован в процессе мировой глобализации, вопросы, выходят на передовые позиции.

Учитывая, что в настоящее время, в ряду глобализационных реальностей - активная транснационализация корпоративного бизнеса и аппаратов национальных государств, нацеленных на поддержку не только экспортной ориентации компаний, но формирование мощных диверсифицированных транснациональных корпораций полагаем необходимым сосредоточить усилия отечественного корпоративного менеджмента и соответствующих структур государственного управления в данном направлении.

Для этого необходимо решение следующих принципиальных вопросов:

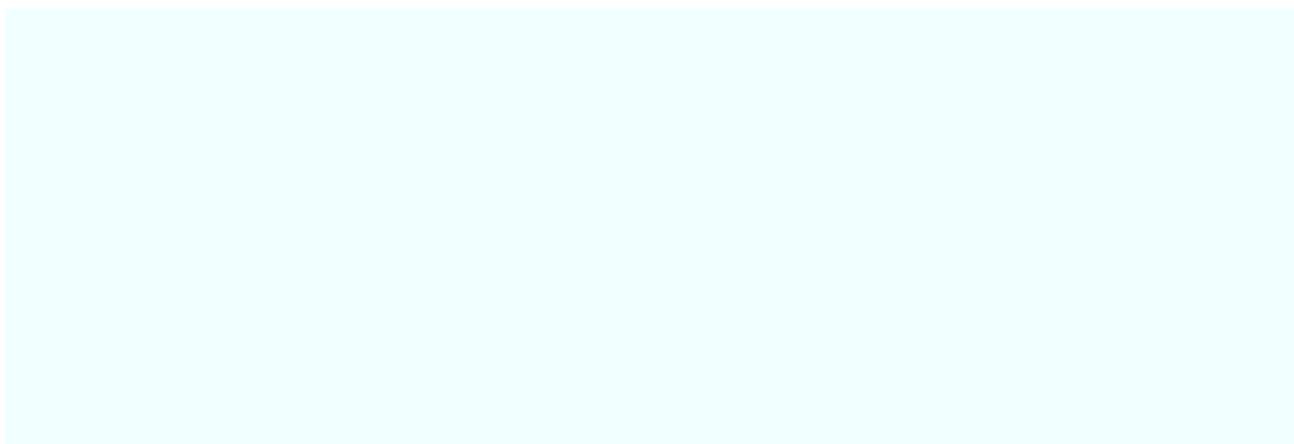
-создание в рамках проектов преобразования государственных унитарных предприятий корпоративных структур на основе совершенствования законодательства об аффилированных лицах и о группах лиц (холдингах);

-формирование организационно-правовых форм структурирования частного капитала и государственных средств как в рамках реализации проектов преобразования государственных унитарных предприятий, так и на основе структурирования капиталов хозяйственных обществ на принципах широкого применения доверительной и перекрестной системы управления;

-создание новых коммерческих организаций на основе реорганизации неплатежеспособных и устойчиво неплатежеспособных государственных унитарных предприятий путем выделения из их состава структурных подразделений, обеспеченных инвестиционными проектами развития;

-продажу по рыночной стоимости на конкурсах и аукционах с условиями государственных предприятий и/или их структурных подразделений, а также долей в уставных фондах хозяйственных обществ, не обладающих социально-экономической и стратегической значимостью для республики;

Реализация указанных задач позволит органам государственного управления создать адекватную институциональную основу для улучшения макроэкономических условий функционирования национальной экономики в период принятия ответственных решений, продиктованных требованиями стабилизации экономики в период преодоления последствий мировой экономической рецессии и достижения устойчивого роста в соответствии с планами социально-экономического развития страны.



ресованных в стратегическом партнерстве с Россией, может быть ориентирован на естное решение задач: а) замещения импорта из «третьих» стран, соответственно — геигического расширения общего внутреннего рынка всех взаимодействующих рес-ик или некоторых из них (при этом выгодоприобретателями в обоих случаях станут адействуемые в кооперации предприятия); б) наращивания совместных производств эртной продукции с высокой (или средней) долей добавленной стоимости для поста-1 свободные рыночные ниши «третьих» стран. Поддержка развивающих международ-научно-промышленную кооперацию совместных

проектов, в том числе связанных с созданием «под них» межстрановых стратегических договорных альянсов или с транснационализацией более жестких, включая холдинговые, форм российских интегрированных эраций, по-видимому, достойна стать приоритетным вектором деятельности формирующегося ныне при ЕвразЭС антикризисного фонда.

Ни конкретные государства-члены Содружества, ни руководящие его органы не полагают ныне серьезной нормативно-правовой базой стимулирования развертывания совместных производств и развития долгосрочной взаимовыгодной научно-промышленной кооперации. Так, принятые в 2000 г. Экономическим советом СНГ «Рекомендации о разработке организационных проектов транснациональных корпораций» (см. соответствующую вышеназванную публикацию «Российского экономического журнала») звались на действовавшем в ряде стран Содружества, прежде всего в России, законодательстве о финансово-промышленных группах, печальная судьба которого известна. Об этом см.: Дементьев В. «Реквием» по официальным российским ФПГ и уроках эволюции законообеспеченной формы сетевых корпораций // Российский экономический журнал. — 2007. — № 5-6]. А если учесть еще и тот факт, что уровень доверительности в отношениях между хозяйствующими субъектами разных постсоветских республик оставляет желать много лучшего (в связи, в частности, с низкой прочностью договорных отношений и опасениями относительно утраты собственности), представляется необходимым инициирование Россией разработки и принятия «единого» законодательства СНГ, как минимум: а) устанавливающего четкие параметры образования совместных корпораций холдингового типа и функционирующих на прочной основе стратегических межгосударственных альянсов; б) регламентирующей прямую господдержку реализации совместных проектов, отвечающих общим приоритетам антикризисной промышленно-инновационной политики.

Полезной для активизации транснациональной промышленной кооперации мерой является инициированное Россией создание в системе органов СНГ постоянно действующей межгосударственной комиссии по вопросам содействия образованию и развитию совместных корпораций. Ее деятельность стоило бы нацелить на: а) разработку системы правовых актов и

рекомендаций по формированию различных типов ТНК (на базе аналогичных корпоративных слияний и поглощений, а также на договорной основе); быть инициаторами создания таких корпораций в подготовке соответствующих организационных проектов и технико-экономических обоснований; в) содействие получению функционирующих на приоритетных направлениях общей антикризисной промышленно-инновационной политики, установленных форм господдержки, осуществление шага эффективности использования соответствующих централизованных ресурсов: предотвращение межстрановых интеграционных сделок, чреватых монополизацией иных национальных рынков и взаимной торговли стран Содружества.

4. Прогрессу транснационализации отечественного корпоративного бизнеса, т.е. расширению ее масштабов и повышению ее эффективности, способствовало бы расширение отраслевого спектра компаний-субъектов международных интеграционных сделок. В настоящее время лидерами здесь, не секрет, являются крупнейшие российские нефтегазовые корпорации (стремящиеся поставить под свой контроль дополнительные перерабатывающие и сбытовые мощности и металлургические компании (нуждающиеся в расширении сырьевой базы и пытающиеся оптимизировать транспортные расходы). Между тем гораздо более перспективны для модернизации российской промышленности трансграничные интеграционные мероприятия, осуществляемые предприятиями обрабатывающей сферы (энергетического и транспортного машиностроения, станкостроения, электронной промышленности и др.), которые до сих пор сохраняют потенциал конкурентоспособности, но по хорошо известным причинам (прежде всего в связи со своим тяжелым финансовым положением, к которому индифферентны наши априори «антипротекционистски» настроенные структуры госуправления) неуклонно вытесняются с внутреннего рынка «дальнезарубежными» (об этом печальном процессе применительно к сфере производства высокотехнологичного оборудования для нефте- и газодобычи, для переработки и транспортировки углеводородного сырья см: Болдырев Ю. Главный урок постсоветской истории СРП — необходимость национального контроля нефтегазового сервиса // Российский экономический журнал. — 2007. — № 11-12). В данном

случае корпоративная интеграция «слабых» хозяйствующих субъектов России и других стран Содружества способно дать значительный эффект, — разумеется, при грамотной разработке организационных проектов и действенной господдержке.

Организационно-правовые формы производственно-технического сотрудничества (кооперации). Реализация конкретных целей производственно-технических связей предполагает применение определенных организационных форм и методов. К таким организационно-правовым формам относятся:

- соглашения о промышленном сотрудничестве между субъектами хозяйствования, различающиеся в зависимости от объекта (области) сотрудничества и других условий, определяющих их характер;
- создание специализированных органов объединения фирм в форме смешанных компаний, промышленных консорциумов, ассоциаций по осуществлению координации, согласования, консультированию сотрудничающих фирм.

В зависимости от характера деятельности в рамках сотрудничества в разных странах могут использоваться различные организационно-правовые формы.

Соглашения о промышленном сотрудничестве заключаются на основе учредительных договоров. Период действия договоров о сотрудничестве, срок их вступления в силу, а также способы продления или расторжения всегда четко определяются в договорах.

Прежде чем заключить договор о промышленном сотрудничестве, фирмы, как правило, проводят предварительные исследования, касающиеся возможностей и рентабельности предлагаемых кооперационных связей.

Важное значение также имеют: возможности использования имеющихся производственных мощностей участников договора; экономическое и финансовое положение участников договора кооперации, положение, занимаемое ими на рынке, и готовность позволить им воспользоваться этим положением; себестоимость продукции, которая может быть получена в результате промышленного сотрудничества, по сравнению с продукцией конкурентов; условия сбыта продукции, которая может быть произведена в результате промышленного сотрудничества.

Иногда, до принятия окончательного текста договора о промышленном сотрудничестве, стороны заключают предварительное соглашение или договор, которым, в частности, предусматриваются: период намечаемого сотрудничества; основные направления (области) сотрудничества; положения, касающиеся технических и коммерческих секретов, раскрываемых в ходе предварительных переговоров; первоначальные меры, необходимые для осуществления сотрудничества, и подлежащие принятию в этой связи договорные положения; условия вступления в силу окончательного договора; возможность дальнейшего углубления сотрудничества.

В зависимости от организационно-правовой формы в практике зарубежных стран наряду с договорными объединениями, такими как консорциумы, ассоциации (Казахстан, Франция, Германия и др.) используются также совместные предприятия, созданные на основе договоров простого товарищества (договоров о совместной деятельности).

Совместные предприятия представляют собой важную форму реализации практически всех видов международного производственно-технического сотрудничества. Они создаются путем объединения капиталов, принадлежащих предпринимателям двух или нескольких стран, для осуществления ими совместной деятельности. Здесь партнеры связаны узами единого титула собственности, что предполагает совместное управление этой собственностью и распределение доходов от предпринимательской деятельности в определенных соотношениях.

Цель создания совместных предприятий – реализация соглашений о специализации и кооперировании производства; сооружении крупных промышленных и других объектов, особенно требующих сложного и дорогостоящего оборудования, больших капиталовложений, окупающихся лишь при производстве в крупных масштабах; соглашения о налаживании производства новых видов продукции, что связано с известным риском и крупными расходами на освоение новых технологических методов. Совместное предприятие широко используется для осуществления научно-технического сотрудничества, в том числе совместного использования патентов и лицензий, технологического опыта и знаний.

Создание совместных компаний обычно служит каким-то конкретным целям и имеет определенные побудительные мотивы. Чаще всего такими побудительными мотивами являются: устранение прямой конкуренции между учредителями; объединение усилий в определенной области хозяйственной деятельности; получение определенных льгот и привилегий (при налогообложении, выдаче подрядов) в стране местонахождения и др. Поэтому часто такие совместные компании по характеру своей производственной деятельности являются узкоспециализированными. Объединение усилий позволяет повысить серийность объединяемого производства специализируемых изделий, их качество и новизну. С другой стороны, сокращается ассортимент выпускаемой продукции у фирм-учредителей совместной компании из-за передачи ими части номенклатуры и именно тех изделий, которые встречали наиболее сильную конкуренцию на рынке. В результате компании-учредители, не сокращая общего ассортимента выпускаемых изделий, а подчас и расширяя его, получают возможность углублять специализацию своей деятельности.

Совместные предприятия позволяют шире проводить научно-исследовательские работы в новых областях, объединять средства нескольких компаний, когда каждая из них в отдельности не обладает достаточными ресурсами для проведения собственных работ; распределять риск, связанный с освоением нового продукта, между участниками. Создание совместных компаний представляет собой новую форму дележа рынка, форму соглашения между фирмами о совместной эксплуатации новой производственной сферы. Часто оно является следствием проводимой до этого производственной специализации фирм и технического сотрудничества [37].

Следует отметить также международную практику организации консорциумов, которая получила в современных условиях широкое развитие. Ее преимущества перед другими формами объединений фирм: во-первых, это простая и удобная форма объединения, позволяющая использовать специализацию, практический опыт и знания; во-вторых, это

наиболее гибкая форма организации договорных связей, поскольку договор может быть расторгнут при невыполнении сторонами своих обязательств. Однако следует иметь в виду, что в международных консорциумах, где стороны договора являются субъектами различных систем национального права, необходимо согласование между участниками консорциума вопроса о применимом праве.

Ассоциация представляет собой объединение в результате заключения договора между двумя или несколькими фирмами в целях совершения определенных сделок. Суть ее состоит в том, что договаривающиеся стороны вносят часть необходимого капитала и пропорционально своему вкладу пользуются результатами сделок (которые могут выражаться как в прибылях, так и в убытках).

Необходимым условием договора об образовании ассоциации является то, что ответственность по совершаемым сделкам несут участники ассоциации, а не сама ассоциация. Создание объединений именно в форме ассоциаций, не обладающих правами юридического лица, в некоторых развивающихся странах предписывается действующим законодательством. Например, в специальном нормативном акте для нефтедобывающей промышленности Перу указывается, что участие иностранных предприятий в изыскании и эксплуатации источников нефти и газа будет преимущественно разрешаться, если это участие обложено в форму договора, предусматривающего образование ассоциации с государственными предприятиями страны реципиента.

Консорциум не является юридическим лицом, входящие в него фирмы в полной мере сохраняют свою самостоятельность. *В практике хозяйственной деятельности зарубежных стран временные объединения на договорной основе между ограниченным числом независимых в юридическом и хозяйственном отношении фирм на определенный срок с целью координации их действий также могут быть созданы в виде консорциумов.* Перед заказчиком консорциум может быть представлен одним из его членов, назначаемым с этой целью и именуемым головной фирмой, ведущей фирмой или лидером. Участники консорциума – обычно не только производственные, но и инжиниринговые, торговые, финансовые и страховые компании.

Часто консорциум предусматривает объединение научно-исследовательских, проектно-конструкторских, производственных, технологических, кадровых, информационных и других возможностей фирм-участниц. После выполнения обязательств по строительству конкретного объекта консорциум, как правило, распадается [37].

Одной из организационных форм, используемых для согласования деятельности фирм-партнеров, могут быть совещания компетентных органов соответствующих фирм.

Выбор организационной формы зависит от различных обстоятельств, таких, например, как масштабы и цели операций, характер деятельности партнеров, условия финансирования операций, и т.п.

Зарубежная практика ведения бизнеса указывает на то, что предприятия, входящие в состав объединения, являются не статическими, а динамическими объектами: они создаются, развиваются и со временем могут ликвидироваться.

Для сведения. *В международной практике кооперация (от лат. cooperatio означает «сотрудничество») представляет собой форму сотрудничества между различными предприятиями, позволяющая предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов.*