***Санкт-Петербургский Государственный Технический Университет***

***Факультет экономики и менеджмента***

***Кафедра «Мировая экономика»***

***РЕФЕРАТ***

**Виды и принципы создания предприятий с иностранным**

**капиталом в России**

***Спнкт-Петербург***

***2001***

***Содержание***

Введение..................................3

1.1 Формы предприятий с иностранными инвестициями......................................................4

1.2 Причины прямых зарубежных инвестиций.......................................................................4

2.1 Организационно правовые формы СП ...............................................................................7

2.2 Создание совместного предприятия....................................................................................8

2.3 Государственная регистрация СП......................................................................................10

3. Состояние и развитие СП ....................................................................................................12

Заключение..................................16

Приложение..........................................................................................................17

Список литературы...............................................................................................................18

***Введение***

.

**Совместное предприятие** - это объединение инвестиций (как правило, в форме юридического лица), принадлежащих двум и более лицам (физическим или юридическим), одно из которых является неместным или иностранным, а также иностранному государству, произведенное на территории принимающего государства для осуществления предпринимательской деятельности.

От экспорта, выступающего в качестве одной из форм внешнеэкономической деятельности, совместное предпринимательство отличается тем, что оно формирует партнерство иностранной и местной фирмы, в результате которого создаются производственные мощности. Если внешняя торговля есть экспорт товара, то совместное предпринимательство представляет собой экспорт за рубеж национального капитала.

Необходимость создания СП в России обусловлена тем, что совместное предпринимательство способствует вхождению страны в систему мирового экономического хозяйства, а также играет значительную роль в формировании рыночной инфраструктуры. Для СП характерны более передовая технология, высокая производительность труда, высокая фондоотдача и высокий уровень заработной платы, что оказывает положительное влияние на российскую экономику.

В данной работе будут рассмотрены основные тенденции в развитии совместного предпринимательства в РФ, а также пути создания СП и их организационно-правовые формы, которые определяются действующим на территории России Законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», а также другими законодательными актами, оказывающими влияние на формирование и развитие данных предприятий.

***1.1 Формы предприятий с иностранными инвестициями***

Предприятие с иностранными инвестициями- акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору-резиденту другой страны принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов( в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

*дочерней компании*-предприятии, в котором прямой инвестор-резидент владеет более 50% капитала;

*ассоциированной компании*-предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;

*филиала*-предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Граница для предприятий с иностранными инвестициями в 10% капитала, принадлежащего иностранному инвестору, установлена международными организациями условно в целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых игвестиций. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10%-это часть капитала предприятия, контроль над которым необходим и достаточен, чтобы осуществлять контроль над предприятием в целом. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный прямой инвестор владеет менее 10% обычных акций в случае, если он, тем не менее, контролирует управление этим предприятием. И напротив, даже если иностранный инвестор владеет более чем 10% акций, но не обладает правом влиять на принятие решений, такое предприятие может быть исключено из числа предприятий с иностранными инвестициями. Большинство предприятий с иностранными инвестициями являются либо филиалами, либо дочерними компаниями иностранного прямого инвестора.

***1.2 Причины прямых зарубежных инвестиций***

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главные-стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. Многомерные эконометрические исследования, проводившиеся под эгидой экономических служб ООН, показалии, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной мере пересекаются, правда их относительная роль различна.

Причины экспорта капитала:

*Технологическое лидерство.* Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее экспорта за рубеж. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся тем самым удержать контроль над ключевай технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически во всех развитых странах.

*Преимущества в квалификации рабочей силы*, которые обычно измеряются уровнем оплаты труда работников. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

*Преимущества в рекламе*, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

*Экономика масштаба*. Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем больше объем экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем меньше объем экспорта прямых инвестиций. Большинство корпораций, перед тем как инвестировать за рубеж, полностью используют возможности экономики масштаба в рамках внутреннего рынка.

*Размер корпорации*. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

*Степень концентрации производства*. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

*Обеспечение доступа к природным ресурсам*. Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта в ту страну, которая обладает этим ресурсом. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.

*Прочие причины экспорта капитала*: сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.

Причины импорта капитала:

*Технологическое лидерство*. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее импорта из-за ребежа. Прямые инвестиции обычно связазаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.

*Уровень квалификации рабочей силы*. Чем выше уровень оплаты труда корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Преимущества в рекламе*, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Экономика масштаба*. Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно меньше объем импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно больше объем экспорта прямых инвестиций.

*Размер корпорации*. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Степень концентрации производства*. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Потребность в капитале*. Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже потребность корпорации в капитале, тем меньше ее объем имрорта прямых инвестиций.

*Количество национальных филиалов*. Чем большее количество подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше подразделений имеет корпорация внутри страны, тем ментше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Издержки производства*. Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше ее объем импорта прямых инвестиций. Чем выше издержки производства в принимающей стране, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

*Уровень защиты внутреннего товарного рынка*. Поскольку импорт капитала является альтернативой импорту товаров, то чем выше уровень таможенной или иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем большы ее импорт прямых инвестиций. Чем ниже уровень защиты внутреннего товарного рынка страны, тем меньше ее импорт прямых инвестиций.

*Размер рынка*. Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше объем внутреннего рынка страны, тем меньше объем ее прямых инвестиций.

*Прочие факторы*: экспортная ориентация промышленности, которая основана за счет иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

***2.1 Организационно правовые формы СП***

Под организационно-правовой формой любого предприятия понимается установленная в законодательстве РФ о предпринимательстве и закрепляемая в учредительных документах совокупность признаков правового режима имущества и порядка управления предприятием.

Согласно российскому законодательству предприятие с участием иностранного капитала может быть организовано в форме открытого или закрытого акционерного общества и зарегистрировано как российская комания.

**Акционерное общество** (англ. - public или joint-stock company) отличается от остальных видов хозяйственных товариществ тем, что его капитал разбит на некоторое количество равных и неделимых частей (паев-акций). Понятие акционерного общества содержится в ст.12 Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Более удобное и юридически корректное понятие акционерного общества дает ст.19.6 «Основ», по которой акционерным обществом признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости, несущее ответственность по своим обязательствам только собственным имуществом.

АО является юридическим лицом, действует на основании устава, утверждаемого его участниками, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы. В акционерных компаниях их участники (акционеры) не имеют права участвовать в управлении текущими делами предприятия; это - прерогатива директора. Функции акционеров по управлению обществом ограничиваются выборами членов правления (директората) и голосованием на ежегодных собраниях акционеров.

Имущество АО формируется за счет продажи акций в виде открытой подписки, полученных доходов и других законных источников. Главный источник финансовых средств АО - эмиссия ценных бумаг (акций). По общему правилу акции могут свободно обмениваться, продаваться, покупаться и отчуждаться иными способами кем угодно, кому угодно и в каком угодно количестве, т.е. состав участников акционерных обществ нестабилен. Поэтому для АО характерно наличие сотен и даже тысяч участников-акционеров.

Процесс активного создания СП в России начался в период либерализации внешнеэкономических связей. Первое совместное предприятие было создано в России в 1989 г. В 1991г. в России было зарегистрировано 1825 СП, в 1992г.- 2533, в 1993г.-6359, в 1994г.-11131, в 1995г.-13300.

Суммарный объем вкладов иностранных участников в акционерный капитал совместных компаний на середину 1995г. составил около 3,5 млрд. дол.

На начало 1999г. в России в Государственный реестр было внесено около 25 тыс. совместных компаний с участием иностранного капитала. Наибольшее количество совместных предприятий в России создано с участием капитала из США (1433), Гнрмании(1141), Великобритании (557), Италии(511) и Австрии(475).

Следует подчеркнуть, что количество реально функционирующих в российской экономике совместных предприятий не превышало 40% общего числа официально зарегистрированных компаний.

Доля иностранного капитала в совместных предприятиях, созданных на территории России, сотавляет в среднем 35-45%, причем прослеживается тенденция к росту этого показателя, что прежде всего связано со стремлением получить льготы при налогообложении. Отметим, что доля совместных предприятий, полностью контролируемых иностранными инвесторами, увеличилась в 4,3% в 1992г. до 40% в 1994г.

Обращает на себя внимание преобладание СП с незначительным размером уставного фонда. Почти 96% всех СП на начало 1994г. имели уставной фонд от1 до10 млн. руб., 3,8% -от10 до 100 млн.руб. и лишь 0,4% всех СП -свыше 100млн.руб. В условиях постоянного падения курса российской национальной валюты происходим фактическое обесценение уставных фондов.

Большинство совместных предприятий создавались в основном в сфере мелкого и среднего бизнеса, в сфере услуг и тех отраслях экономики, где гарантирована быстрая окупаемость вложений и получение доходов в свободно конвертируемой валюте.

Российское законодательство предусматривает возможность создания на территории страны отделений и филиалов иностранных компаний, которые должны быть зарегистрированы как российские компании со 100%-м иностранным капиталом. По такому принципу в России функционируют отделения зарубежных коммерческих и государственных банков, число которых на начало 1999г. увеличилось до 21.

На начало 1999г. в России были зарегистрированы иностранные инвестиции из 147 стран мира. Основными инвесторами капитала в экономику России являются промышленно развитые страны, среди которых доминируют немецкие, американские и западноевропейские компании.

***2.2 Создание совместного предприятия***

Под созданием СП понимается совокупность взаимосвязанных стадий (этапов), включающая в себя:

подготовку проекта СП (коммерческого предложения или технико-экономического обоснования СП-ТЭО СП), поиск заинтересованных иностранных партнеров и направление им соответствующего предложения;

проведение переговоров с потенциальным иностранным инвестором и составление протокола намерений;

подготовку, согласование и подписание учредительных документов СП;

государственную регистрацию СП, открытие счетов и начало производственной деятельности.

*Подготовка предложений об учреждении СП и поиск иностранного партнера.*

Подготовка к созданию СП должна начаться с решения вопроса о его специализации. Определяя предмет деятельности будущего СП, его учредители должны провести маркетинговое исследование избранного рынка, поручив его специализированной фирме. Для этого можно обратиться в специализированные организации - Торгово-промышленную палату (ТПП) РФ, Конъюнктурный институт России, Центр международной торговли.

После того, как будет выбран предмет уставной деятельности СП, рекомендуется приступить к поиску иностранного партнера-инвестора. Основная проблема, с которой сталкиваются здесь российские предприниматели - затруднения в получении необходимой коммерческой информации об иностранных фирмах, поскольку многие сведения представляют предпринимательскую тайну инофирм. Велик риск, получив недостаточно верную информацию, связаться с ненадежным партнером. Можно рекомендовать при выборе партнера обращаться к независимым аудиторским фирмам, знающим положение ведущих фирм на планируемом рынке сбыта продукции СП, либо к банкам, которые могут провести экспертизу проектов СП и дать заключения о финансовой надежности тех или иных претендентов. Не последнее место занимают также собственная интуиция, знание рынка.

Источниками информации об иностранных фирмах - потенциальных партнерах являются такие данные:

1. Сведения, которые может представить сама фирма:

 удостоверенные копии учредительных документов;

 публикуемые фирмой проспекты и каталоги, рекламные материалы;

 балансы, финансовые отчеты.

2. Анализ опубликованных коммерческих справочников, информацию о которых можно получить в региональных отделениях ТПП России или в странах нахождения иностранного инвестора.

3. Конфиденциальная информация кредитных контор, полученная ими через свою агентуру.

4. Информация коммерческих банков. Это наиболее надежный, но и труднодоступный и дорогостоящий источник: наблюдая финансовое положение своих клиентов в течение длительного времени, банки могут прогнозировать тенденции развития фирмы, предвидя рост ее доходов или даже банкротство.

Отобрав возможные кандидатуры, можно приступать к рассылке стандартных писем с предложением сотрудничества, указав свои основные условия и запросы об условиях участия в проекте инофирмы (коммерческое предложение). Направляя коммерческие предложения, следует учитывать, что согласно ст.14 Закона «Об иностранных инвестициях» начало совместного предпринимательства в ряде случаев сопряжено с экспертизой проектов СП.

*Составление протокола о намерениях*

Получив положительный ответ на коммерческое предложение, можно приступать к переговорам, итогом которых должна стать документальная (в протоколе о намерениях) фиксация обоюдного желания партнеров создать СП в избранной ими сфере деятельности; основных положений содержания ТЭО СП, учредительного договора и устава СП; согласования времени и места подписания учредительных документов, т.е. готовности СП к государственной регистрации.

Протокол о намерениях составляется в произвольной форме, в него по усмотрению партнеров включаются главные финансово-экономические параметры СП. В протоколе также надо четко закрепить предмет предполагаемой уставной деятельности СП, чтобы на стадии обсуждения учредительных документов не возникло недоразумений по данному вопросу.

Нередко иностранный учредитель СП настаивает на том, чтобы итоги переговоров были зафиксированы не в протоколе о намерениях, а в предварительном договоре об учреждении предприятия с долевым участием иностранных инвестиций.

Предварительный договор имеет иную юридическую природу, чем протокол о намерениях, поскольку с момента заключения он создает для сторон, его подписавших, юридические обязанности и предоставляет им права. Поэтому если учредители СП заключат предварительный договор, они уже не смогут в одностороннем порядке уклониться от заключения учредительного договора СП, ибо заинтересованная сторона в этом случае вправе обратиться в суд с иском о понуждении заключить учредительный договор на ранее оговоренных условиях и взыскать с уклоняющегося учредителя убытки, вызванные просрочкой заключения.

Обговорив основное содержание ТЭО СП и учредительных документов, условившись, кто будет составлять их в окончательной редакции, где и когда состоится следующая встреча партнеров, документально закрепив это в протоколе можно переходить к следующей стадии.

*Подготовка ТЭО СП*

Подготовка ТЭО наряду с разработкой учредительных документов СП представляется необходимой, т.к. его целью является просчет экономической целесообразности будущего СП. ТЭО даст ответ на вопросы, жизненно важные для партнеров: что каждый будет иметь в результате объединения своих капиталов и усилий и что нужно для этого сделать. ТЭО СП - примерный финансовый расчет рентабельности СП, полномасштабное исследование трех важнейших вопросов:

 каков внешний и внутренний рынок предполагаемой к выпуску продукции (услуг), какова его наполняемость;

 каковы цены на планируемую продукцию и какова их тенденция;

 каковы издержки производства этой продукции (услуг).

ТЭО СП составляется в произвольной форме. Всякий раз его необходимо разрабатывать индивидуально, но главный вопрос ТЭО СП - целесообразность совместного предпринимательства с участием данных партнеров в конкретном регионе.

Иностранные инвесторы обычно хотят получить обоснования по вопросам:

 какова действующая на территории государства-реципиента система налогообложения и финансирования совместного предпринимательства;

 каковы перспективы использования местной рабочей силы;

 какова обеспеченность сырьевыми и энергоресурсами;

 наличие у местных партнеров свободно конвертируемой валюты.

*Подписание учредительных документов*

Обычно проекты ТЭО СП, договора о совместной хозяйственной деятельности и создании предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (учредительного договора) и устава СП составляет заинтересованная сторона. Согласовав указанные документы, можно приступить к их подписанию. Если в договоре прямо не сказано, с какой даты он начинает свое действие, он вступает в силу с момента его подписания либо с какой-то другой даты, о которой можно получить представление из содержания договора. Т.е. договор может вступить в действие до государственной регистрации СП. И если при регистрации СП выяснится необходимость включения поправок, изменений в текст договора, сторонам придется снова проводить переговоры, согласовывая эти поправки. Чтобы избежать подобного, до регистрации СП следует произвести парафирование договора (проставление инициалов сторон на каждой странице текста договора, что свяжет их обязательствами), а устав и договор подписать непосредственно перед регистрацией СП, когда устранены все замечания по их проектам.

***2.3 Государственная регистрация СП***

Подписав или парафировав учредительные документы СП, учредители могут приступать к его государственной регистрации.

В настоящее время порядок образования СП в РФ стал регистрационным, т.е. вопрос о создании СП решается только его учредителями, и никто не вправе запретить им организовать СП. Государство же только регистрирует этот новый субъект.

Государственная регистрация предприятий всех отраслей промышленности, кроме нефтегазодобывающих, нефтегазоперерабатывающих и угледобывающих предприятий, объем иностранных инвестиций в которые не превышает 100 млн. рублей, осуществляется Советами Министров республик в составе РФ, администрациями краев, областей, автономий, городов Москвы и Санкт-Петербурга, причем регистрация предприятий с юридическим адресом в г. Москве осуществляется Московской регистрационной палатой, а с юридическим адресом в Московской области - администрацией Московской области по внешнеэкономической деятельности.

Государственная регистрационная палата (ГРП) при Министерстве экономики РФ осуществляет регистрацию предприятий нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей и угольной промышленности, а также предприятий, объем иностранных инвестиций в которые превышает 100 млн. рублей.

Для регистрации СП учредители представляют:

 письменное заявление с просьбой произвести регистрацию предприятия, с указанием названия предприятия, включающее организационно-правовую форму. Наименование российских и иностранных соучредителей. Обычно такое заявление пишется на бланке одного из учредителей и подписывается всеми либо одним учредителем. На каждую подпись ставится соответствующая печать;

 нотариально заверенные копии учредительных документов участников СП (юридических лиц) в двух экземплярах;

 положительные заключения соответствующих экспертиз. Чаще всего требуется экологическая экспертиза от Госкомприроды или его территориальных подразделений;

 для российских юридических лиц необходимы нотариально заверенные копии трех документов для каждого учредителя СП: свидетельство, подтверждающее существование юридического лица, т.е. свидетельство о регистрации; учредительный документ, устав; решение уполномоченного органа о создании СП и о передаче в его уставный фонд части собственности;

 для иностранных юридических лиц необходимо представить два документа: свидетельство о том, что юридическое лицо действительно существует, т.е. оно зарегистрировано за границей в соответствии с местными законами и в соответствующем местному законодательству органе, и документ о платежеспособности иностранного юридического лица, т.е. банковскую справку. Оба документа должны иметь заверенный перевод на русский язык и пройти процедуру консульской легализации документов в соответствии с положениями Венской конвенции о консульских сношениях 1963 г. и Консульского устава РФ. Процедура консульской легализации предусматривает обращение в консульство России для подтверждения страны происхождения представляемого документа, осуществления его перевода на русский язык и заверения подписью Генерального консула РФ или другого уполномоченного лица, а также гербовой печатью;

 для российских физических лиц необходимо указать их паспортные данные (приложить ксерокопию паспорта);

 для иностранных физических лиц необходимо представить их паспортные данные (приложить ксерокопию паспорта), разрешение на хозяйственную деятельность, если это требуется в соответствии с законодательством страны проживания, либо, если такое разрешение не требуется, - соответствующую справку из посольства в России (на русском языке).

Услуги по удостоверению или заверению документов оказываются региональными отделениями ТПП России, имеющимися во всех областных центрах РФ. Палата удостоверяет только перевод, выполненный ее переводчиками. Если же перевод выполнен другой организацией, его заверяет по правилам нотариального законодательства государственная нотариальная контора.

Регистрация предприятия с иностранным капиталом производится в течение 21 дня с момента подачи заявления на регистрацию. За регистрацию предприятий взимается государственная пошлина в размере, установленном законодательством России. Следует учесть, что государственную пошлину можно оплатить безналичным путем, оформив платежное поручение, либо наличными через любое отделение Сбербанка, оформив стандартную квитанцию. Копию об оплате необходимо вложить в комплект документов, подготовленных для регистрации.

Зарегистрированному предприятию выдается свидетельство о регистрации установленного образца. Как участник гражданского оборота, как субъект права СП возникает именно с момента, указанного в свидетельстве. О регистрации сообщается в печати, вносится запись в Государственный реестр предприятий, создаваемых в соответствии с Законом «Об иностранных инвестициях» и сообщается органам государственной власти и управления по месту нахождения СП для постановки на учет и взимания налогов.

Отказ в регистрации СП возможен только при нарушениях установленного порядка образования СП на территории РФ и несоответствии законодательству необходимых для регистрации документов. В остальных случаях отказ незаконен. Отказ в регистрации может быть обжалован в суде по иску заинтересованного участника СП. При этом согласно Закону «О собственности» возможно взыскание санкций с государственного органа, по вине которого предприятию причинены убытки.

***3. Состояние и развитие СП***

При анализе сложившейся экономической ситуации и перспектив в сфере организации и становления СП представляются разумными рассмотрение и оценка деятельности СП как основной составляющей предприятий с иностранными инвестициями с точки зрения их развития на территории всей Российской Федерации в отдельных областях государства.

На первом этапе привлечения иностранных инвестиций в экономику бывшего СССР, в 1987-1991 гг. среди всех форм привлечения иностранного капитала преобладало создание совместных предприятий российских юридических лиц с зарубежными партнерами, создававшихся в форме закрытых корпораций (в нынешней терминологии фактически - обществ с ограниченной ответственностью или закрытых акционерных обществ). В дальнейшем, когда недостатки “советской” формы СП - произвольная оценка вкладов сторон, невозможность контроля производства иностранным партнером, неликвидность вклада в уставный фонд - стали очевидными, преобладающей (в особенности для крупных инвесторов) формой вложений в России стало приобретение крупных пакетов открытых АО (что стало особенно актуальным в ходе приватизации) или создание 100%-ых дочерних предприятий.

Так, в 1991 г. на территории России было создано 1825 СП с участием фирм из более чем 60 стран. Это не много, т.к., например, в маленькой по сравнению с Россией Венгрии в том же году действовали более 7 тыс. СП, в Польше - 5 тыс. Однако, несмотря на сложность обстановки на российском рынке, число СП только за 1993 г. возросло в 2,5 раза и в конце года почти в четыре раза превысило их количество на конец 1991 г.

Объяснением этого может являться целый ряд причин: отсутствие сложившейся рыночной конкуренции среди национальных предпринимателей, заинтересованность России в привлечении иностранного капитала, дешевая рабочая сила, емкий рынок относительно дешевого сырья и всепоглощающий рынок потребления и, самое главное, высокий процент прибыли, во много раз превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой рыночной экономикой. Принятие России в ведущие международные финансовые организации (такие как МВФ, МБ, ЕБРР) в какой-то степени повлияло на повышение доверия к России как к участнику международного сотрудничества и открыло ей доступ к новым источникам внешнего финансирования. Эти обстоятельства и делают российскую экономику привлекательной для иностранных инвесторов. Однако большинство иностранных предпринимателей, не желая рисковать большими суммами, лишь формируют структуры для своей предпринимательской деятельности, не наполняя их финансовыми средствами, выжидая, когда ситуация будет стабильной. Для предпринимательства с иностранным капиталом в целом являются характерными: небольшой уставный фонд, стремление привлечь дополнительные средства в форме краткосрочных кредитов, диверсифицированные направления деятельности, ориентация на продажу готовой продукции за СКВ.

По оценкам зарубежных специалистов, наиболее привлекательными районами для инвестирования в РФ считаются Москва и Санкт-Петербург, затем - Республика Карелия, Калининградская область, Самарская область и Краснодарский край, а также дальневосточные районы - Сахалин, Хабаровский край и Приморский край. Замыкают список Калмыкия, Дагестан и Тамбовская область, где в 1996 г. было всего по одному предприятию с иностранным капиталом.

В ряду иностранных партнеров по СП, которые осуществляют прямые инвестиции, ведущие позиции занимают США (около 14%), Германия (около 12%), затем Великобритания, Финляндия, Польша и Китай. Т.е. в процессе создания предприятий с иностранными инвестициями в России лидируют промышленно развитые страны - те, которые имеют богатый опыт как в сфере инвестирования, так и в целом в области международного сотрудничества. Кроме Польши, среди бывших стран-членов СЭВ следует отметить Болгарию (2,6%), Венгрию (1,9%), Чехию и Словакию. В создании СП участвуют и бывшие республики СССР: Латвия, Литва и Эстония (3,4% все вместе), а также Казахстан и др.

Активизируется процесс создания предприятий с иностранным капиталом из азиатских стран. Среди этих стран можно выделить группу лидирующих стран: Китай (5,1%), Япония (3,3%), Сингапур, Республика Корея, Индия и Австралия. Пока что слабо участвует в создании СП в России капитал стран Латинской Америки и Африки. Это происходит в основном из-за дефицита накоплений в самих этих странах. Несмотря на это, хоть и в небольшом количестве, на российском рынке представлены предприятия с иностранными инвестициями Бразилии, Венесуэлы, Кубы и Колумбии.

Российская сторона должна понимать, что иностранные инвесторы не могут заниматься простой благотворительностью. Чтобы не рисковать своими капиталами и получать определенный доход от своей деятельности, они применяют в России минимально рисковую стратегию, сосредотачивая свои инвестиции на следующих направлениях:

 на крупных сырьевых проектах, где прибыль гарантируется произведенным продуктом и где финансирование может быть поддержано международными финансовыми организациями;

 на потребительских товарах и услугах, где инвестиции незначительны.

Именно поэтому большинство СП на территории России задействованы в сфере промышленности (около 37%). Это в первую очередь предприятия по добыче и первичной переработке нефти, газа и угля. Торговля и общественное питание составляют около 30% всех СП. Важными сферами деятельности СП являются также: деревообработка, производство товаров народного потребления, строительство, туризм, общественное питание и сфера бытового обслуживания. Крайне медленно создаются СП в машиностроении, металлообработке, металлургии, химии и нефтехимии.

Наибольшее количество экспортируемой продукции СП на территории Российской Федерации - продукция промышленного производства, 2/3 от нее составляет горючее (топливо). Значительные суммы экспорта приходятся на продукцию деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, рыбу и морепродукты. Следует отметить, что структура экспорта СП отражает структуру экспорта России в целом. Экспорт РФ в целом носит сырьевой характер, поэтому нет особых оснований рассчитывать, что экспорт предприятий с иносиранными инвестициями будет принципиально иным.

Географический спектр экспортирования продукции российских СП достаточно широк. СП России экспортируют в Польшу, Германию, Финляндию, Великобританию, Канаду, Японию и Италию.

Совместными предприятиями России импортируется продукция текстильной промышленности машиностроительной. 1/5 часть всего импорта (примерно 18,5%) СП по России поступает из США, а около 7% товаров импортируется из Германии. Здесь на одно из лидирующих мест выходят Китай и Южная Корея.

Вопрос занятости в СП также весьма важен и его следовало бы рассмотреть подробно. Занятость в СП на общем фоне высокого уровня безработицы только за последние два года увеличилась более чем в два раза, причем основная часть их персонала - российские граждане. Специалистов, особенно молодых, привлекает возможность получения новых навыков, более развитая культура производства, денежное поощрение труда и поездки за рубеж. Подобные факторы достаточно трудно измерить количественно, но они весьма важны с качественной стороны. Создание СП и привлечение иностранных инвестиций позволяют пережить трудные времена и обрести новую гражданскую специализацию ряду крупных оборонных заводов.

***Заключение***

Проанализировав указанные выше цифры, можно прийти к выводу, что за последние годы число предприятий с иностранными инвестициями значительно возросло и продолжает расти. Однако темп их роста, масштабы привлечения иностранного капитала, отраслевая структура и география размещения далеки от потенциальных возможностей такой страны, как Россия, которая со своим емким рынком сбыта, большим научно-техническим потенциалом, природными ресурсами, квалифицированной и дешевой рабочей силой может быть одним из основных объектов приложения иностранного капитала в мире.

В настоящее время более активному притоку и эффективному использованию иностранного капитала, а также сдерживанию «бегства» отечественного капитала препятствует ряд факторов, которые в совокупности формируют инвестиционный климат страны.

Основным сдерживающим фактором является отсутствие стабильной, учитывающей международную практику правовой базы, нестабильность обстановки в стране, экономический кризис, рост безработицы, высокий уровень инфляции;

Помимо этих общих причин притоку иностранного капитала в Россию препятствуют:

 слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов о потенциальных возможностях для инвестирования;

 несовершенство процедуры оформления иностранных инвестиций;

 затрудненность доступа к местным кредитам и фондовой деятельности;

 сравнительно высокие налоги и незначительные инвестиционные льготы;

 недостаточное страхование от политического и экономического риска.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что существующий в России механизм привлечения иностранных инвестиций и создания СП разработан недостаточно. И хотя основными предпосылками для увеличения притока иностранных инвестиций являются усиление политической, экономической и социальной стабильности в стране и выход из экономического кризиса, совершенствование и развитие форм привлечения иностранного капитала (в том числе создание СП) могут существенно стимулировать приток этого капитала.

***Приложение***

Таблица 1.

*Некоторые показатели иностранных инвестиций*

*в России за 1995 год*

***Список литературы***