

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

КАФЕДРА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Направление 38.03.01 «Экономика»

Профиль «Мировая экономика»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

(Дипломная работа)

ТЕМА

«Особенности, формы и тенденции развития международного
производственного кооперирования»

Работа завершена:

«__» _____ 2017 г. _____ /Цветкова А.А./

Работа допущена к защите:

Научный руководитель

к.э.н., старший преподаватель

«__» _____ 2017 г. _____ /Туганова Л.Р./

Заведующий кафедрой

территориальной экономики

«__» _____ 2017 г. _____ /Д.Х. Галлямова/

Казань – 2017 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
.....	
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРИРОВАНИЯ	8
.....	
1.1 Основные понятия производственного кооперирования	8
.....	
1.2 Факторы устойчивости в деятельности совместных предприятий	22
.....	
1.3 Кооперация и интеграция производства, как значимые факторы развития отрасли машиностроения	31
.....	
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ОАО «АвтоВАЗ»	46
.....	
2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АвтоВАЗ»	46
.....	
2.2 Исследование производственного кооперирования в рамках совместного предприятия ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ»	62
.....	
2.3 Проблемы производственного кооперирования в деятельности предприятия	76
.....	
ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ, НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ	84
.....	
3.1 Зарубежный опыт МПК в автомобилестроении	84

.....	
3.2 Тенденции развития совместных производств	91
.....	
3.3 Государственное регулирование автомобильного рынка и рынка запасных частей	98
.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	10
.....	7
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	11
.....	0
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	11
.....	7

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. С момента распада СССР и перехода к рыночной экономике Российская Федерация была тесно втянута в мировую хозяйственную систему рыночных отношений и производства. В условиях глобализации экономик всех стран мира, вопрос взаимодействия в той или иной сфере становится всё более важным. Это обусловлено повышением конкуренции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Тенденции развития данной темы свидетельствуют о том, что интеграция и разделение процессов производства становится важнейшим фактором экономического роста, а так же культурного и общественного прогресса. Тем не менее, в условиях сегодняшней мировой геополитической картины процесс протекает противоречиво: интеграционным тенденциям противостоят дезинтеграционные формы взаимодействия и сотрудничества.

Вопрос развития взаимоотношений в сфере партнерства резидентов Российской Федерации с иностранными коллегами, приобретает сегодня, особенно актуальное значение в связи с глубокой втянутостью экономики России в мировую экономику.

Между тем опыт показывает, что только взвешенная и системно обоснованная внешнеэкономическая политика государства способна создавать реальные условия для развития экономики, привлекать стратегических партнеров и обеспечивать достижение высокого рейтинга страны в мировом хозяйстве.

В связи с важностью темы интеграционных процессов и разделения труда в мировой системе кооперации, данная тема раскрыта в работах многих авторов. К примеру, Л.И. Федулова, в своих аналитических трудах раскрывала трудности и особенности интеграционных процессов производства внутри СНГ. Лейнерт Е.А. раскрывала сущность международной производственной кооперации как вида внешнеэкономической деятельности.

Кооперирование - это ратификация продолжительных производственных взаимоотношений по объединённому выпуску продукции или предоставлению услуг между предназначенными отраслями, компаниями, цехами. Кооперирование является результатом специализации, и представляет собой вторую сторону процесса общего разделения труда. Экономическая выгода кооперирования производства во многом определена результативностью специализации. В то же время эффект кооперирования обеспечивается только тогда, когда поставляемые компоненты нужного качества являются дешевле, чем при собственном изготовлении, а поставки осуществляются в соответствии с контрактом. Предпосылка кооперирования - постоянная потребность в обусловленных материалах, комплектующих составляющих, полуфабрикатах, услугах у отрасли, компании, цеха, отдела. Кооперирование образуется также, когда на одних предприятиях существуют свободные производственные мощности, а на других их не достаёт.

В современном мире кооперация становится воспроизводственной основой научно-технического и социально-экономического прогресса любого государства, она представляет собой сердцевину мирохозяйственных процессов, международного промышленного сотрудничества, транснационализации (НИОКР, производства, информационно-финансовой сферы и т.п.), региональной экономической интеграции, глобализации мировой экономики. Данная форма взаимодействия способна ускорить структурную перестройку промышленности, её межведомственных и отраслевых комплексов на новом технологическом основании, в том числе на базе широкого использования информационных и электронных технологий. Значительное число представителей экономического сообщества (теоретики и практики бизнеса) признаёт, что применение кооперации в промышленности стала одной из основных причин успеха экономических систем таких стран как Италия, Япония, Франция и Германия. Из всего разнообразия критериев поддержки кооперации, данные государства и страны Юго-Восточной Азии, используют только организационные и информационные меры. Они проводят выставочные мероприятия, создают региональные сети кооперации, центры поддержки малого бизнеса, а также структуры кооперации разного бизнеса. Это определено высокой степенью развития кооперации, предполагающее только поддерживающие критерии государственного регулирования.

Объект исследования – совместные предприятия с участием ОАО «Автоваз».

Предмет исследования - международное производственное кооперирование в экономике России.

Цель исследования – изучить особенности, формы и тенденции развития международного производственного кооперирования, на примере деятельности ОАО «Автоваз».

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи исследования:

- рассмотреть теоретические основы международного производственного кооперирования;
- провести анализ деятельности совместных предприятий с участием ОАО «Автоваз»;
- изучить совершенствование процессов международного производственного кооперирования;
- выявить перспективы развития международного производственного кооперирования в экономике РФ.

Степень разработанности темы. К сожалению, в сложившейся с 2014 года ситуации, когда Российская федерация была обложена санкциями, и принимала ответные санкции, экономическая ситуация сильно пошатнулась. Тема развития сектора международной производственной кооперации (далее мпк) в условиях кризиса и санкций остаётся слабоосвещенной. Ведущие экономисты, пока предпочитают давать только предположительные прогнозы, ввиду сложности и непостоянности политической обстановки.

Нормативно-правовой основой исследования являются Таможенный кодекс Таможенного союза, Конституция РФ, Федеральный закон № 311-ФЗ от 27.11.2010 «О таможенном регулировании в Российской Федерации», Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2010 № 2575-р «О стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года», Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование таможенного администрирования», Приказ ФТС России от 29.12.2012 № 2688 «Об утверждении Порядка представления документов и сведений в таможенный орган при помещении товаров на склад временного хранения (иные места временного хранения товаров), помещения (выдачи) товаров на склад временного хранения (со склада) и иные места временного хранения, представления отчетности о товарах, находящихся на временном хранении, а также порядка и условий выдачи разрешения таможенного органа на временное хранение товаров в иных местах».

Теоретическая основа исследования включает работы таких авторов, как Громова И.П. (Факторы развития международной производственной кооперации в РФ), Лейнерт Е.А., написавшая работу, посвященную международной производственной кооперации. Труды академиков Хазбулатова Р.И., Попова В.М., Тарнаева А.Н., Муртузалиева С.Ю. Иконников А.В, в частности его работа – “международная кооперация”. Так же работа В.В. Хутевича, посвященная бенчмаркингу. Учебные пособия для вузов Стровского Л.Е., Халипова К.В., Балабанова И.Т., Александрова А.В., -посвященные внешнеэкономической деятельности предприятий. Научный труд Аронова А.В. о налогообложении совместных предприятий. Так же использовалось учебное пособие Булатова А.Н. – “Место России в системе международной производственной кооперации”. Работа Курганова Ю.А., посвященная международной кооперации по локализации производств.

Методологическую основу исследования составляют такой комплекс методов, как анализ и синтез исследуемой информации, методы дедуктивного и индуктивного анализа исходных данных. Так же применяется системный подход к изучению и обработке информации. Так же применялись так называемые частично научные методы - статистический и сравнительный, а так же исторический и логический.

Касательно новизны исследования, то в работе изучен различный конкретный опыт международной производственной кооперации в области машиностроения. Выделены тенденции для данной отрасли экономики и проанализированы особенности регулирования данного вида деятельности.

Структура работы – состоит из введения, основной части из 3 глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРИРОВАНИЯ

1.1. Основные понятия производственного кооперирования

В переводе с латинского «кооперация» означает сотрудничество. В трактовке понятия кооперации можно выделить четыре подхода:

- кооперация как форма труда, при которой «много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства»;

- как форма объединения граждан для совместного труда и удовлетворения материальных потребностей;

- как форма внешнеэкономического сотрудничества;

- как форма длительных и устойчивых связей между субъектами рынка.

Международная производственная кооперация - это непосредственное соединение в повседневном взаимодействии труда субъектов - юридических лиц разных стран в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства.¹

Международная кооперация является основой для международного разделения труда, которое представляет собой исторически сложившееся распределение производственных мощностей в мире, развивающихся одновременно в синергии разъединения мощностей (специализации производства), так и объединения (путем кооперирования сил).

В экономической практике выделяются три вида разделения труда, классификация которых представлена на рисунке 1.

За последние полтора десятилетия под воздействием научно-технического прогресса наука стала всё больше превращаться в один из видов производственной силы.

Это характеризуется бурной разработкой новых видов производства, перевооружением производственных отраслей, изменением международных отраслевых пропорций, так же развитием интеграционных процессов и связей по расширению системы производственно-технических связей в мире, и углублением специализации и кооперирования.

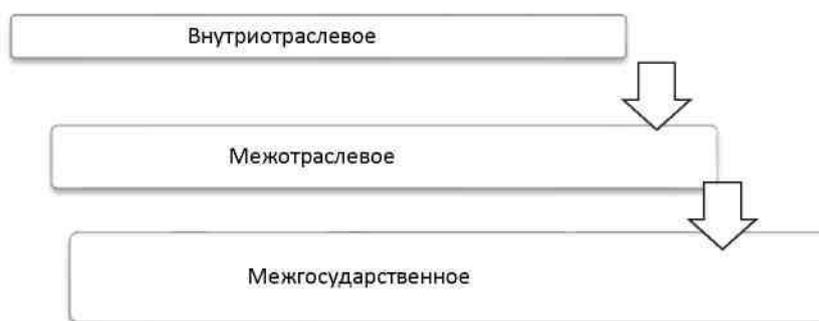


Рис. 01. Виды разделения труда

¹ Курганов Ю.А. – Международная кооперация по локализации производства: учеб. пособие. М: "Финансы и статистика", 2013. – 140 с.;

Свидетельством углубления специализации при усложнении производственно - технологической структуры, отражается в увеличении количества производимых комплектующих, деталей, узлов, сырьевых компонентов с заранее определенными характеристиками и свойствами, используемых для создания конечного продукта. К примеру, сегодня в производстве автомобиля необходимо более 20 тысяч деталей.² Основные формы международной кооперации:

1) Отраслевая – разделяющаяся на межотраслевую, отраслевую и специализацию отдельной фирмы;

2) Территориальная – специализация на производстве товаров (или компонентов) отдельных стран, групп стран, регионов.

Виды кооперации:

1) Предметная – производство готового продукта;

2) Поддетальная – производство отдельных элементов готового продукта;

3) Технологическая – осуществление отдельных стадий единого процесса.

Развитие кооперации в мире, усложнение продукции, увеличение разнообразия и видов ведут к дальнейшему дифференцированию существующих отраслей производства и расширению взаимосвязей между ними, - ежедневному увеличению роли международной производственной кооперации.

За последнее десятилетие, ввиду развития производств и обособления и углубления различных технологических процессов, а так же появлением всё более современных технологий, международная производственная кооперация стала одной из важнейших форм внешнеэкономической деятельности, естественно, имеющей свои особенности, формы и методы.

К особенностям международной производственной кооперации относят:

² Лейнерт Е.А. Международная производственная кооперация // NotaBene. 2015. С. 2.

- 1) Долгосрочность, стабильность и регулирование партнерских отношений;
- 2) Наличие совместной производственной программы на основе применения единых технических норм и стандартов качества, согласования объёма, ассортимента и ритмичности производства и поставок;
- 3) Договорная основа, регулирующая весь комплекс взаимоотношений;
- 4) Тесное переплетение с другими формами внешнеэкономической деятельности, прежде всего с внешней торговлей, по каналам которой осуществляются связи кооперантов, а также с международным инвестиционным сотрудничеством, если международная производственная кооперация осуществляется в форме совместных кооперационных фирм.³

В мировой практике принято определять сущность международной производственной кооперации, как договорное взаимодействие фирм, в целях производства отдельных компонентов, другими словами промежуточного продукта, используемых впоследствии для создания конечного продукта. Международная производственная кооперация, как элемент ВЭД имеет место в форме сотрудничества иностранных партнеров исполняющих различные, но связанные процессы разделения труда. Особенностью мпк является установление цепной системы создания продукта, а так же его последующей реализации. Все участники кооперации распределяются по звеньям цепи процесса производства.

Выделяют два метода кооперации на основе производства нового продукта.

Первый метод. Предполагает участие партнеров (кооперантов) которые ограничиваются поставками определённого им перечня изделий, необходимых для последующего создания продукции. При этом кооперанты, в процессе разработки нового продукта, определившись с комплектующими,

³ Правовые основы функционирования иностранных компаний на Российском рынке [Электронный ресурс], URL: <http://www.grosseconomic.ru/groids-172-1.html> (дата обращения 05.04.2017).

распределяют их в соответствии со специализациями. Обговариваются объёмы субпоставок, а так же общий объём выпуска и реализации продукта каждым из участников.

Следующий метод международной производственной кооперации основан на создания совместного производства единого продукта. Как правило, ввиду его технической сложности и дороговизны. Этот метод предполагает более тесную кооперацию партнёров, которым приходится объединить свои производственные, исследовательские и финансовые возможности. Иногда раскрыть свои наработки. Не редко подобное взаимодействие носит меж-отраслевой характер. Такой метод применяется в самолётостроении, военной и космической индустрии.

Экономическая эффективность кооперации производственных сил обусловлена значительной экономией издержек производства, на единицу продукта, ввиду задействования специализированных партнеров. Кооперация позволяет получать экономические преимущества в виде удешевления затрат на производство единицы продукции.⁴

Классификация кооперационных связей между субъектами рынка представлена на рисунке 2.

⁴ Курганов Ю.А. – Международная кооперация по локализации производства: учеб. пособие. М: "Финансы и статистика", 2013. – 140 с.;

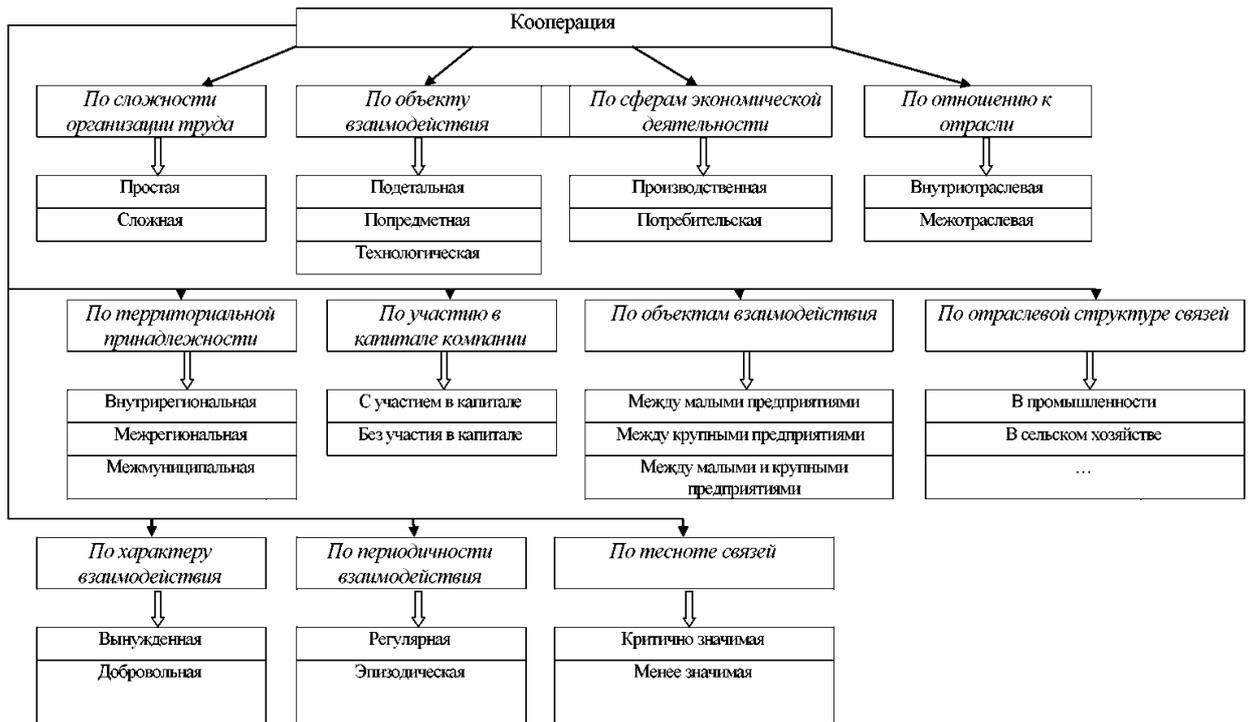


Рис. 2. Классификация видов кооперации

Данная классификация также включает в себя классификации видов производственной кооперации по характеру, периодичности осуществления и тесноте хозяйственных связей между субъектами рынка. Так, по характеру взаимодействия кооперация делится на 2 вида: вынужденная (неизбежная) и добровольная, что определяется условиями деятельности промышленных предприятий. Неизбежные кооперационные связи возникают тогда, когда они не могут выполнять своих прямых функций (производство продукции) самостоятельно.

По отношению к отрасли различают внутри- и межотраслевую кооперацию, по территориальной принадлежности – внутри- и межрегиональную. По видам экономической деятельности различают следующие виды кооперации: сельскохозяйственная, кредитная, страховая, строительная, потребительская, производственная. Некоторые авторы

рассматривают только два из них – производственную и потребительскую, включая в последнюю все прочие вышеперечисленные виды кооперации.⁵

В мировой практике известны следующие виды кооперации: производственная, сбытовая, производственно-сбытовая, компенсационные сделки и другие.

Производственная кооперация – установление производственных связей, в соответствии с которыми узлы и детали кооперируемой продукции изготавливаются по заданиям и техническим требованиям заказчиков, а внешнеторговые контракты на производство и поставку такой продукции носят подрядный характер. Она также может предусматривать условия разработки конструкций, машин и оборудования, производства и поставки кооперируемых узлов и деталей по технической документации заказчиков или по переданным образцам. Поставщики могут изготавливать кооперированную продукцию из материалов заказчиков или собственных, при этом за качество применяемых материалов, а также сроки и качество исполнения контракта несут ответственность поставщики;

Сбытовая кооперация – сотрудничество хозяйственно независимых производителей, вкладывающих средства в совместные мероприятия по сбыту выпускаемой продукции (совместные рекламные компании, технико-коммерческие предложения, совместное использование сбытовых сетей, создание совместных сбытовых организаций);

Производственно-сбытовая кооперация – сотрудничество по производству и сбыту кооперированной продукции, подготовке коммерческих предложений, совместному участию в торгах, взаимному использованию коммерческих предложений, взаимному использованию сбытовых помещений партнеров. Различают две разновидности такой кооперации: торговая в составе консорциумов и комплектация импортных закупок; комплектация импортных закупок – разновидность международной производственно-сбытовой

⁵ Булатов А.Н. Место России в системе международной кооперации: учеб. пособие. М: "Финансы и статистика", 2013. – 86 с.;

кооперации, предусматривающей поставку заказчиком на полиментацию строящихся за рубежом объектов, транспортных средств, оборудования. Например, импортируемое оборудование может быть укомплектовано отечественными двигателями, приборами, деталями и узлами.⁶

Торговля в составе консорциумов - это разновидность производственно-сбытовой кооперации путем создания временных союзов хозяйственно обособленных компаний для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности продукции с целью получения заказов на поставки крупных партий товаров и выполнения подрядных работ по сооружению промышленных и других объектов. В соглашениях, заключаемых членами консорциума, предусматриваются условия по взаимному согласованию цен, кредитованию, расчетам, гарантиям и обязательствам с целью повышения конкурентоспособности консорциума на торгах.

Компенсационные операции – иностранные поставщики могут предоставлять заказчикам финансовые кредиты на оплату поставляемых машин, оборудования и т.п., либо поставлять эту продукцию и услуги на условиях товарных кредитов. Соглашения по компенсационным операциям предусматривают обязательства иностранных партнеров покупать продукцию, произведенную на построенных при их содействии предприятиях, для погашения финансовых и товарных кредитов.

Таким образом, производственная кооперации – одна из форм организации производства, в основе которой – развитие длительных прямых производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенный продукт, но сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность. По кооперации поставляются полуфабрикаты и комплектующие изделия, выполняются работы производственного характера. При этом, поставка сырья (исключая толлинг) не является формой производственной кооперации.

⁶ Е.В. Вишняков Проблемы международной кооперации российского производства автореф. ... канд. эконом. наук: 08.00.10 – Тула, 2014 – 197 с.;

Однако рассмотрение кооперации только как формы предпринимательской деятельности с образованием юридического лица охватывает лишь одну сторону такого рода экономических взаимодействий, поскольку исключает любые другие договорные отношения.

Очень часто используются как синонимы понятия «производственная кооперация» и «промышленная кооперация». Даже в Глоссарии, опубликованном Европейской экономической комиссией ООН⁷, промышленная и производственная кооперация не разделяются, а рассматриваются как «отношения, связанные созданием долгосрочной общности интересов между несвязанными между собой предприятиями...». Однако, анализируя все возможные теоретические подходы, можно разграничить данные понятия: промышленная кооперация охватывает сферу непосредственной производственной деятельности, производственная – все области сотрудничества, связанные с производственным процессом наука, образование, логистика и т.д.).

Таким образом, производственная кооперация намного шире промышленной.

Производственную кооперацию можно определить как экономические взаимоотношения (или деятельность), ориентированные на сотрудничество между промышленными предприятиями и прочими организациями, а также органами власти, возникающие при изготовлении определенного продукта (материальных благ). Субъекты, участвующие в данном процессе, отличаются высоким уровнем специализации производства и хозяйственной самостоятельностью, что позволяет повышать эффективность бизнеса. Количество кооперантов зависит от сложности решаемых задач.⁸

Необходимость такого взаимодействия чаще всего обусловлена:

⁷ Бендиков, М.А. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Менеджмент в России и за рубежом.- 2016.- №1. - С. 17-22.

⁸ Громова И.П. Факторы развития международной производственной кооперации в РФ: дис. ... канд. эконом.: 08.00.10 – Спб, 2013 – 165 с.;

а) технологической связанностью производства (производственные предприятия осуществляют на договорной основе процесс создания отдельных видов промежуточной продукции - комплектующих, узлов и компонентов, предназначенных в качестве составных элементов для производства конечного продукта);

б) достижением на основе совместной деятельности экономии затрат, обеспечением модернизации производства, повышением производительности труда и конкурентоспособности производимой продукции.

Производственная кооперация получила наибольшее распространение в таких отраслях промышленности, как производство машин и оборудования, автомобиле- и авиастроение, электроника и электротехника, химическая промышленность (пластмассы, резина), текстильная и кожевенная промышленность, деревообработка.

Следует различать виды и формы производственной кооперации. Согласно классификации Европейской экономической комиссии ООН, формами производственной кооперации являются:

- поставка комплектующих и оборудования с последующей оплатой их стоимости продукцией, которую предстоит изготовить на их основе;
- предоставление лицензий и (или) производственного опыта, а также знаний с последующей оплатой их стоимости поставками продукции, полученной с их использованием;
- подряд;
- совместное производство, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- совместные предприятия;
- совместные проекты.

Поставка комплектующих и оборудования с последующей оплатой их стоимости, изготовленной на их основе продукцией, представляет собой

особую форму производственной кооперации. Иначе ее называют кооперационным сотрудничеством на компенсационной основе или просто “компенсационные соглашения”. Кроме поставок машин, оборудования, технологических линий и их монтажа данная форма производственной кооперации включает также сопутствующие услуги, которые предоставляет поставщик и цена которых, как правило, входит в стоимость соглашения. Поставщик предоставляет клиенту план выполнения работ, обучает местный персонал, оказывает помощь при введении объекта в эксплуатацию и т.п. Часто сотрудничество распространяется на обмен технической документацией и информацией, проведение совместных исследований по усовершенствованию продукции, осуществление производственного процесса и совместного маркетинга.

Близким по своей сути к первой форме кооперационного сотрудничества является предоставление лицензий, производственного опыта и знаний с последующей оплатой их стоимости поставками продукции, полученной с их использованием. Эта форма сотрудничества лишь условно может рассматриваться как форма кооперации, поскольку в данном случае не гарантируется установление непосредственных постоянных производственных или научно-технических связей между партнерами. Подобные компенсационные соглашения перерастают в кооперационные при условии налаживания совместного производства.⁹

Подряд – это наиболее простая, начальная форма кооперации, при которой подрядчик обязывается выполнять определенные работы в соответствии с заданием своего партнера по кооперации, его заказом и по его технической документации или спецификации. Общей чертой соглашений данного вида кооперационного сотрудничества является короткий срок и действия – большинство из них включают в себя краткосрочные обязательства, которые ежегодно возобновляются. В целом кооперационное сотрудничество

⁹ Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы, 2015 г. № 2.

на основе простых подрядных отношений следует рассматривать как переходный этап к более сложным формам сотрудничества, например, к таким, как совместное производство.

Совместное производство предусматривает обмен узлами и деталями с последующей сборкой готовой продукции на предприятии одного или обоих партнеров. Предпосылкой для успешного осуществления этой формы сотрудничества служит решение вопросов стандартизации, унификации и типизации отдельных деталей и узлов, конечной продукции. Оно сопровождается, как правило, большим объемом взаимных поставок и ведет к большей взаимозависимости и большей взаимосвязи партнеров.

Совместное производство предусматривает поставку каждым партнером определенного количества узлов, деталей и других компонентов для изготовления конечного продукта на предприятии одного или обоих партнеров. Сюда же включается разработка технических условий на указанные компоненты, распределение их производства между партнерами с установлением объема и специфики производства. Часто подобное сотрудничество распространяется и на проведение общих НИОКР. В этом случае может иметь место передача разработанной технологии обеим сторонам и сотрудничество должно быть строго сбалансировано. Совместное производство на основе специализации по сравнению с кооперационным сотрудничеством на основе распределения программ дает возможность более полно использовать мощности, повышать конкурентоспособность продукции, сокращать затраты производства.

В условиях международного разделения труда и развития международной экономической интеграции кооперация проявляется как форма внешнеэкономического сотрудничества. Суть ее заключается в том, что производственные фирмы разных стран осуществляют данный процесс на основе:

- 1) создания отдельных видов промежуточной продукции (комплектующих, узлов и компонентов), предназначенных в качестве

составных элементов для производства конечного продукта путем подрядного кооперирования на основе подетальной (узлы, части, детали и другие комплектующие изделия) либо технологической (по стадиям технологии) специализаций. Наибольшее развитие такая кооперация получила в рамках производственных структур транснациональных корпораций в виде производственно-технических связей между материнской компанией и ее зарубежными филиалами, а также между транснациональными корпорациями и вовлекаемыми в их производственные программы на договорных условиях мелкими и средними специализированными фирмами;

2) договорной специализации между конкурирующими фирмами по разграничению ассортимента продукции, исключению или уменьшению дублирования производства с учетом их основной специализации. В данном случае широко используются аутсорсинг, субподрядные взаимные поставки, совместные научные разработки, обмен технической документацией, ноу-хау и лицензиями;

3) организации совместного производства путем объединения технологических, научно-технических, материальных и финансовых ресурсов компаний с целью создания новых видов продукции, где велики риск и капиталовложения в связи с освоением новой технологии, а также консорциумов (предполагающих также участие банков и международных финансовых институтов).¹⁰

Предпосылки международной производственной кооперации – наличие в каждой из стран своих, отличных от других, сравнительных конкурентных преимуществ. В качестве сравнительных преимуществ могут выступать: редкие производственные ресурсы (разведанные запасы полезных ископаемых в промышленных масштабах), квалифицированная и дисциплинированная рабочая сила, развитый научно-производственный потенциал с высокой степенью готовности внедрять свои разработки в производство, близость к

¹⁰ Зенкевич Н. А., Петросян Л. А. Проблема временной состоятельности кооперативных решений // Научные доклады № 8(R)-2006. СПб.: Научно-исследовательский институт менеджмента СПбГУ, 2006.

емким рынкам сбыта, развитая инфраструктура для ведения бизнеса, наличие разветвленных кластерных структур и т.п. Сравнительные конкурентные преимущества определяют область специализации промышленного комплекса страны. Для кооперации необходимо, чтобы в кооперирующихся странах были различные сравнительные преимущества, которые при их объединении позволяли создать производственную цепочку и давали бы синергетический эффект в виде относительно низких издержек производства (высокой рентабельности продукции).

В отраслевом отношении крупные международные кооперационные проекты осуществляются в большинстве промышленных видов деятельности: в авиационной, космической, автомобильной, фармакологической, пищевой, промышленности, промышленности строительных материалов и т.д.

Важность развития международной производственной кооперации объясняется постоянной тенденцией повышения капиталоемкости выпуска новой высокотехнологичной продукции. Так, по данным ЕЭК ООН, межгосударственные соглашения о технологическом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем приблизительно на 14-20 месяцев уменьшают срок отладки производства новой продукции по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50-70% снижают стоимость освоения производства.

О важности также свидетельствуют ее масштабы и динамичный рост удельного веса промежуточной продукции (комплектующих, узлов, частей) в мировом товарообороте (доля этой продукции, прямо отражающей кооперационные связи, в общей стоимости продукции машиностроения возросла за три последние десятилетия более чем вдвое – с 19 до 40%). Свидетельством ускоряющегося развития международной кооперации производства также может служить ежегодное, по оценкам экспертов, увеличение объемов мирового экспорта деталей и компонентов на 9%.¹¹

¹¹ Внешнеэкономические связи постсоветских стран в контексте евразийской интеграции: сборник / отв. ред. Л. Б. Вардомский, А.Г. Пылин. М.: ИЭ РАН, 2014. – 218 с. – ISBN 978-5-9940-0486-9;

Таким образом, можно сделать вывод, что использование кооперации в производстве, играет огромную роль, так как сложение нескольких сил в единый комплекс - даёт увеличение производственных показателей. Таким образом, ни одна, даже очень мощная компания, не сможет справиться, особенно в условиях современной конкуренции, со всем спектром сложнейших возникающих задач по производству в минимальный срок максимального объема продукции. Практика показывает, что для решения подобных задач необходима кооперация двух или более производственных мощностей с объединением как производственного, так и научного потенциалов.

Стоит отметить, данные статистики говорят о том, что транснациональные соглашения способствуют значительному сокращению сроков налаживания производства, а также как минимум в двое снижают затраты на разработки.

В отдельную подкатегорию необходимо вынести так называемые отверточные производства. Они являются реакцией на экономические политики стран, вводящих высокие ввозные пошлины на готовую продукцию. Именно ввиду этого объясняется некоторый бум последнего десятилетия, связанные с повсеместным распространением производств данного типа.

Для субподрядчиков, в лице мелких и средних фирм, существенным является обеспеченность долгосрочной загрузкой производственных сил и уровня сбыта от кооперирования с зарубежными компаниями.

1.2 Факторы устойчивости в деятельности совместных предприятий

Впервые термин «устойчивость совместного предприятия» был введен в 1971 г. в работе [Franko, 1971].¹² На основе эмпирического исследования 170 совместных предприятий, базировавшихся в США, Л. Франко

¹² Franko L. G. Joint Venture Survival in Multinational Corporations. N. Y.: Praeger Publishers, 1971.

проанализировал случаи, в которых, по его мнению, отсутствовала устойчивость. Основной вывод работы заключался в том, что альянс неустойчив в случае, когда партнер меняет или продает свою долю в альянсе либо альянс ликвидируется.

Существующие подходы к оценке устойчивости совместных предприятий приведены в таблице 1. Условное временное разделение работ на два периода связано с тем, что более ранние работы в основном полагаются на степень учета иностранным партнером особенностей ведения бизнеса в стране базирования альянса [Kogut, 1989; Beamish, Inkpen, 1995].¹³ Исследования, относящиеся к позднему периоду, рассматривают рыночную силу каждого из партнеров как основной фактор, влияющий на устойчивость СП.¹⁴

Таблица 1

Исследования понятия устойчивости совместного предприятия

Авторы исследования	подход	Факторы устойчивости и гипотезы
[Inkpen, Beamish, 1997]	Концептуальная модель	Переговорная сила каждого из партнеров является основным фактором, влияющим на устойчивость альянса
[Yan, 1998]	Концептуальная модель	Факторы неустойчивости: неожиданные обстоятельства, отсутствие экономической выгоды, малая рыночная сила одного из партнеров альянса, отсутствие возможности обучения внутри альянса
[Yang, Zeng, 1999]	Концептуальная модель	Для понимания устойчивости стратегического альянса необходимо сравнить его результаты с результатами, которые могли бы быть достигнуты в условиях отсутствия кооперации
[Sim, Ali, 2000]	Эмпирическое исследование	Психологическое расстояние между партнерами и их желание сотрудничать являются основными факторами устойчивости СП
[Das, Teng, 2000]	Концептуальная модель	Сотрудничество/конкуренция, жесткая структура/гибкость, ориентация на краткосрочные/долгосрочные результаты как основные факторы устойчивости

¹³ Kogut B. Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives // Strategic Management Journal. 1988. Vol. 9. N 4. P. 319–332.

¹⁴ Е.В. Вишняков Проблемы международной кооперации российского производства автореф. ... канд. эконом. наук: 08.00.10 – Тула, 2014 – 197 с.;

[Bidault, Salgado, 2001]	Кейс-метод	Организационная сложность СП ведет к отклонению от основной цели создания и, соответственно, к его неустойчивости
[Gill, Butler, 2003]	Кейс-метод	Основные факторы: доверие партнеров, конфликты и сила их зависимости друг от друга
[Ernst, Bamford, 2005]	Практика	Постоянная реструктуризация и пересмотр организационной структуры гарантируют устойчивость СП
[Nakamura, 2005]	Эмпирическое исследование	Передача опыта внутри СП со временем может изменить рыночную силу партнеров, что приведет к реструктуризации и, соответственно, к его неустойчивости

Межкультурные различия между компаниями являются неотъемлемой частью межкультурных альянсов, которые определяются как партнерские отношения, формирующиеся между компаниями из разных стран с целью удовлетворения взаимных интересов и обмена ресурсами и возможностями.

Можно привести следующий пример: осенью 1991 г. компания Vitro, S.A., мексиканский производитель стекла, подписала соглашение о создании совместного предприятия с американской компанией Corning Inc. В течение последующих нескольких лет компании существовали в конфликте интересов. В первую очередь они были связаны с управлением совместным предприятием — в Мексике все решения принимает непосредственно топ-менеджмент, что значительно замедляло темп работы, к которому привыкла американская сторона. Маркетинговая стратегия Vitro была менее агрессивной, чем у компании Corning Inc. Это было объяснялось тем, что мексиканская компания долгое время вела свою деятельность в условиях закрытой экономики. Несмотря на то что выбор партнеров был подобран стратегически верно (Corning Inc. специализировалась на выплавке стекла и кухонных принадлежностях, а Vitro — на изготовлении посуды из стекла и т. д.) и альянс являлся экономически привлекательным для обеих сторон, в 1994 г. партнеры

вернули вложенные в СП деньги и прекратили совместную деятельность в связи с непреодолимыми разногласиями.¹⁵

Рыночная сила партнеров в альянсе во многом определяет устойчивость совместной кооперации. Данный подход был впервые представлен в работе [Inkpen, Beamish, 1997],¹⁶ авторы которой на основе анализа различных совместных предприятий пришли к выводу о том, что основополагающим элементом устойчивости является переговорная сила каждого из партнеров. Кроме того в статье [Nakamura, 2005]¹⁷ был изучен 231 стратегический альянс в период с окончания Второй мировой войны и вплоть до 1971 г. М. Накамура обнаружил, что изменение рыночной силы партнеров может привести к неустойчивости стратегического альянса.

Для наглядности рассмотрим пример стратегического альянса между норвежской компанией Statoil и британской BP — одними из крупнейших представителей нефтегазовой отрасли в мире. В 1991 г. компании объединились для создания совместного предприятия, направленного на достижение долгосрочных стратегических целей обоих партнеров. Компания ВР, несмотря на свой многолетний международный опыт, оказалась в затруднительном материальном положении, которое не позволяло ей продолжить естественное развитие. В свою очередь, Statoil располагала значительными материальными ресурсами в условиях отсутствия ведения международной деятельности, что также не давало ей возможность продолжить свое развитие. Доля участия компании ВР в СП составляла 66,65%, а компании Statoil — 33,35%. К моменту, когда Statoil достигла значительных успехов на международном рынке, разрабатывая месторождения самостоятельно, повышая таким образом свою рыночную силу, альянс прекратил деятельность.

¹⁵ Баринов, В.А. Развитие организации в конкурентной среде [Текст] / В.А.Баранов, А.В.Синельников // Менеджмент в России и за рубежом.- 2015.- № 6. - С. 3-7.

¹⁶ Inkpen A. C., Beamish P. W. Knowledge, Bargaining Power and the Instability of International Joint Ventures // Academy of Management Review. 1997. Vol. 22. P. 177–202.

¹⁷ Nakamura M. Joint Venture Instability, Learning and the Relative Bargaining Power of the Parent Firms // International Business Review. 2005. Vol.14. N 4. P. 465–493.

Изменение силы партнеров в этом случае оказало значительное воздействие на устойчивость совместного предприятия.

Другое направление исследований устойчивости совместных предприятий было связано с изучением внешних факторов, таких как изменение внешней среды, непредвиденные обстоятельства, неблагоприятная экономическая ситуация, ведущая к ухудшению финансовых результатов альянса. Таким образом, отсутствовало комплексное изучение внутренних и внешних факторов, несмотря на то что в ситуации реального бизнеса необходимо учитывать их одновременно.¹⁸

Для исследования устойчивости действующих совместных предприятий чаще всего используются статические методы. Основным является подход, направленный на изучение результатов СП на его завершающей стадии. В ходе таких исследований анализируются факторы, повлиявшие на решение о кооперации фирм. При этом особое внимание в литературе отводится анализу случаев неустойчивости СП и влияющих на него факторов. В данной статье по большей части рассматривается проблема успешного развития СП в долгосрочном периоде его реализации, для чего необходимо изучение контрактных отношений между компаниями. Анализ устойчивости в долгосрочной перспективе позволяет еще на стадии формирования альянса предусмотреть и сократить возможные потери каждой из компаний-партнеров.¹⁹

Еще одним узким местом в области исследований устойчивости совместных предприятий является отсутствие в настоящее время ее строгой концептуализации. По этой причине возникает несколько проблем:

– понимание устойчивости СП в различных работах может меняться в зависимости от целей исследования и теоретической позиции

¹⁸ Громова И.П. Факторы развития международной производственной кооперации в РФ: дис. ... канд. эконом.: 08.00.10 – Спб, 2013 – 165 с.;

¹⁹ Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ» 2015. – 420 с.;

ученого. Это, в свою очередь, приводит к противоречивым предположениям, большому разнообразию концепций, неубедительной аргументации;

- нередко ученые не делают различий между понятиями устойчивости и неустойчивости СП. Так, в работах, посвященных устойчивости альянса, исследователи часто переходят к анализу обратного явления — неустойчивости альянса — или смешивают эти понятия;

- во многих исследованиях устойчивость альянса рассматривается в отношении некоторого конкретного типа совместного предприятия, например международного совместного предприятия, что препятствует обобщению результатов на другие формы стратегических альянсов;

- часто исследования устойчивости (неустойчивости) проводятся не путем ее оценки, а только через выявление существенных факторов влияния.²⁰

Таблица 2

Определения устойчивости/неустойчивости совместного предприятия

Авторы	Определение
[Jiang, Li, Gao, 2008, p. 178]	«Устойчивость альянса — это степень, в которой альянс может существовать и успешно развиваться, основываясь на эффективных
[Inkpen, Beamish, 1997,	«Неустойчивость определяется как значимое изменение состояния отношений между партнерами, которое является незапланированным и
[Das, Teng, 2000, p. 77]	«Неустойчивость альянса вызвана значимыми незапланированными изменениями или незапланированным для одного и более партнеров

Проведя анализ работ, посвященных исследованию устойчивости СП, авторам удалось обнаружить в них всего лишь одно определение устойчивости и два определения неустойчивости альянса (табл. 1.1.2).

Как видно из приведенных определений, все они являются довольно абстрактными и сложно поддающимися практической операционализации.

²⁰ Александровский С. В., Фоменков Д. А. Выбор устойчивой формы стратегического альянса в инновационном процессе // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 48. С. 8–15.

Так, из определения устойчивости, предложенного в не ясно, что такое степень эффективных отношений между партнерами и как она может быть измерена. Согласно, все совместные предприятия, не удовлетворяющие определениям неустойчивости, являются устойчивыми. Однако аргументация такой позиции отсутствует.²¹

Итак, под устойчивостью понимается успешность СП в период его реализации в условиях мотивации всех партнеров к достижению максимальных результатов деятельности альянса.

Из определения видно, что устойчивость является многоконцептуальным понятием в силу того, что природа мотивации участников совместного предприятия различна и многокомпонентна. Поэтому и факторы, которые влияют на устойчивость, могут иметь различный характер. На рисунке 3 представлена структурная схема концепции устойчивости СП.

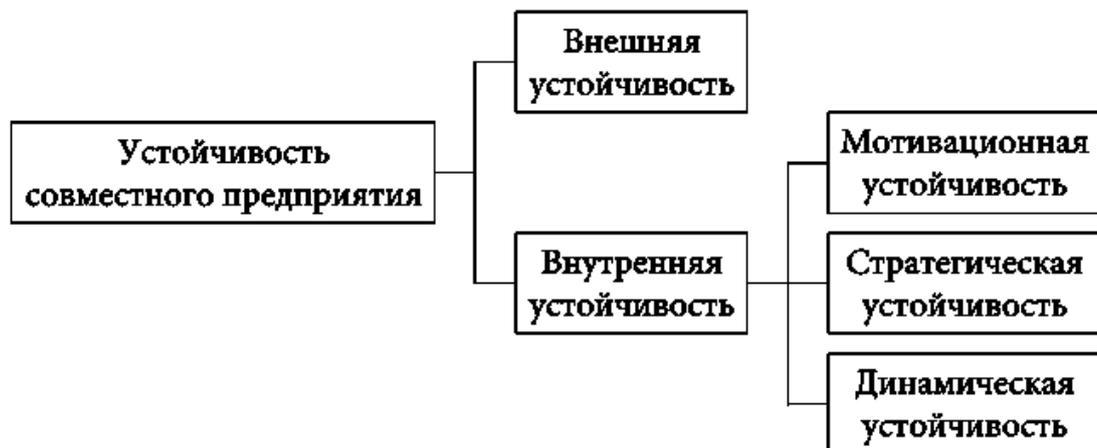


Рис. 3. Структурная схема концепции устойчивости совместного предприятия

Следует отметить, что в литературе по стратегическому менеджменту применяется множество различных подходов к определению успешности альянсов в целом и совместных предприятий в частности. Одни подходы позволяют произвести качественную оценку успешности деятельности СП,

²¹ Inkpen A. C., Beamish P. W. Knowledge, Bargaining Power and the Instability of International Joint Ventures // Academy of Management Review. 1997. Vol. 22. P. 177–202.

другие — количественную, основанную на расчете экономических результатов его деятельности.²²

В связи с тем, что в компаниях принято оценивать достижения посредством экономических показателей, сопоставим понятие успешности совместного предприятия и концепцию внешней устойчивости СП следующим образом: совместное предприятие обладает свойством внешней устойчивости, если его экономические результаты имеют восходящий экономический тренд в долгосрочной перспективе.

При восходящем долгосрочном тренде экономических результатов СП партнеры понимают, что их сотрудничество является успешным и альянс приносит экономические выгоды. Таким образом, у партнеров сохраняется долгосрочная мотивация к сотрудничеству как инструменту для достижения выгод от кооперации.

Для пояснения важности влияния долгосрочного экономического тренда приведем теоретический пример. Предположим, что некоторое совместное предприятие начало функционировать в 2004 г., когда долгосрочный тренд его экономических результатов был восходящим. Однако при наступлении мирового финансового кризиса в 2008 г. СП получило отрицательные экономические результаты, что стало причиной образования краткосрочного нисходящего тренда. При этом если все партнеры оценивали ситуацию убыточности как временную и в долгосрочной перспективе видели восходящий тренд экономических выгод, то у них нет мотива сомневаться в стратегической рациональности их партнерства. Если же ситуация, вызванная финансовым кризисом, не позволила оценивать тренд экономических результатов СП как положительный в долгосрочной перспективе, то целесообразность кооперации может быть поставлена партнерами под сомнение, что ведет к внешней неустойчивости такого совместного предприятия.

²² Зенкевич Н. А. Моделирование устойчивого совместного предприятия // Научные доклады № 1(R)-2009. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2009.

Концепция внешней устойчивости предоставляет возможность оценивать устойчивость альянса как отдельного экономического объекта. Однако не стоит забывать, что альянс образован компаниями-партнерами, каждая из которых является экономическим объектом и имеет свои экономические интересы. Поэтому на следующем этапе оценки устойчивости альянса следует рассмотреть внутреннюю или кооперативную устойчивость [Зенкевич, Петросян, Янг, 2009].²³ Понятно, что внутренняя устойчивость обуславливается множеством факторов, таких как удовлетворенность партнеров, уверенность в правильности выбора партнеров совместного предприятия, удовлетворенность распределением выгод от участия в СП между партнерами и т.д. В литературе по стратегическому менеджменту существует много исследований (как теоретических, так и эмпирических), посвященных внутренней устойчивости совместного предприятия (см., напр.: [Дайер, Сингх, Кейл, 2009; Gill, Buttler, 2003; Wong, Tjosvold, Zhang, 2005; Kumar, 2011]).

В то же время в кооперативной теории игр введены строгие определения различных видов внутренней устойчивости, а также разработана теоретическая база для их оценки.²⁴

Поэтому кажется целесообразным объединить подходы стратегического менеджмента и подход теории игр к оценке внутренней устойчивости в качестве альтернативного пути к уже существующим направлениям в теории стратегического менеджмента.

В первую очередь необходимо рассмотреть устойчивость мотивации участников к кооперации. Поэтому одним из компонентов внутренней устойчивости совместного предприятия будет являться мотивационная устойчивость.

²³ Зенкевич Н. А., Петросян Л. А., Янг Д. В. К. Динамические игры и их приложения в менеджменте. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.

²⁴ Зенкевич Н. А., Петросян Л. А., Янг Д. В. К. Динамические игры и их приложения в менеджменте. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.

На успешность кооперации между двумя и более организациями влияют не только внешние и внутренние экономические и другие факторы, но и межличностные отношения партнеров по альянсу. Мотивация к продолжению совместной деятельности поддерживается как целями организации, так и степенью вовлеченности партнеров в постоянное сотрудничество. Ранее отмечалось, что ряд факторов, таких как доверие партнеров друг к другу, а также внимание к межкультурным различиям между партнерами, оказывает воздействие на финансовые показатели совместного предприятия, а именно на его устойчивость.

В целях оценки внутренней устойчивости СП необходимо ввести допущение о том, что компании, входящие в совместное предприятие, рациональны: каждая из них старается максимизировать свою выгоду. Согласно определениям совместного предприятия и стратегического альянса, СП создается в условиях, когда результаты, достигнутые партнерами совместно за счет синергетического эффекта, выше, чем в случае, если бы они работали по отдельности. Следовательно, оба партнера должны сделать все, чтобы каждый из участников СП максимально старался увеличить общий доход кооперации, что бывает в условиях взаимопонимания и доверия между компаниями.

Таким образом, рассмотрены основные концепции устойчивости стратегических альянсов и совместных предприятий, выявлены их преимущества и недостатки. На основе существующих исследований описаны факторы, влияющие на устойчивость кооперативных соглашений.

Кроме того, показано, что современные теории устойчивости не могут в полной мере охватить все возможные факторы и условия, характерные для совместных предприятий, а анализируют проблему устойчивости СП лишь с некоторой, интересующей исследователей, позиции. Кроме того, большинство существующих подходов к оценке устойчивости едва ли можно назвать прикладными. Причины этого различны: от невозможности количественно

оценить устойчивость альянса до проблем с выделением четких факторов и критериев, влияющих на устойчивость совместного предприятия.

В связи с этим авторами предложен собственный подход к определению устойчивости совместного предприятия. Представленная концепция устойчивости является своего рода обобщением современных подходов к устойчивости альянса. В отличие от всех известных ранее моделей, она не рассматривает специфичную природу мотивов, влияющих на создание или распад альянса. В рамках данной концепции достаточно самого существования мотивов для следования или отклонения от кооперативной траектории. Таким образом, авторская концепция устойчивости СП охватывает все ранее перечисленные теории и подходы к определению устойчивости стратегического альянса. Кроме того, необходимо отметить, что данная концепция есть результат интеграции теории стратегического менеджмента и механизмов теории динамических игр. Преимущества такого подхода легко прослеживаются: он совмещает в себе как точность теоретико-игрового анализа, так и возможность его применения для различных факторов (определяющих природу мотивации участников СП), обилие которых можно найти в теории стратегического менеджмента.

1.3 Кооперация и интеграция производства, как значимые факторы развития отрасли машиностроения

Развитие машиностроительного производства формирует условия для разделения процесса производства на отдельные операции, а звенья единого технологического цикла обмениваются между собой своей продукцией (то есть полупродуктами). По сути, подобное хозяйственное взаимодействие стран представляет собой качественно более высокую ступень, когда классическое разделение труда перерастает в разделение самого производственного процесса. На данной основе в начале XX столетия сформировалось международное производственное кооперирование. В

данный период создались экономически и технологически неразделимые производственные цепочки, отдельные звенья, расположенные в различных странах, которые работают в едином ритме и по единому плану, аналогично цехам одного завода.²⁵

В современном мире кооперация становится воспроизводственной основой научно-технического и социально-экономического прогресса любого государства, она представляет собой сердцевину мирохозяйственных процессов, международного промышленного сотрудничества, транснационализации (НИОКР, производства, информационно-финансовой сферы и т.п.), региональной экономической интеграции, глобализации мировой экономики. Данная форма взаимодействия способна ускорить структурную перестройку промышленности, её межведомственных и отраслевых комплексов на новом технологическом основании, в том числе на базе широкого использования информационных и электронных технологий. Значительное число представителей экономического сообщества (теоретики и практики бизнеса) признаёт, что применение кооперации в промышленности стала одной из основных причин успеха экономических систем таких стран как Италия, Япония, Франция и Германия. Из всего разнообразия критериев поддержки кооперации, данные государства и страны Юго-Восточной Азии, используют только организационные и информационные меры. Они проводят выставочные мероприятия, создают региональные сети кооперации, центры поддержки малого бизнеса, а также структуры кооперации разного бизнеса. Это определено высокой степенью развития кооперации, предполагающее только поддерживающие критерии государственного регулирования.

По экономической сущности кооперирование является производной от специализации производства, которая логично ведёт к формированию предназначенных отраслей и компаний как высшее проявление закона разделения общественного труда. Специализированные компании

25

Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ» 2015. – 420 с.;

изготавливают отдельные предметы, агрегаты, детали, производят фазы, части, ступени совокупной технологии выпуска продукта. Изготовление же самой готовой продукции, пригодной к самостоятельному потреблению, нуждается в особенных взаимосвязях, коалиции общих усилий, которые позволят собрать данную готовую продукцию с особенными запросами к её компонентам. Таким образом, кооперирование образовывается в меру формирования специализации, не целесообразной оно становится за пределами специализации и представляет собой просто излишнюю самоцель.

Кооперирование производства представляет собой продолжительные, стабильные взаимоотношения между независимыми компаниями для объединенного изготовления одного продукта, пригодного к самостоятельной реализации. Кооперирование отличается от простых взаимосвязей между производителями и разными хозяйствующими субъектами особым технико-экономическими соглашениями, что определено коллективным выпуском определенной продукции.

Кооперирование обладает двумя характерными особенностями:

- самостоятельные производители различных государств в условиях формирования данного процесса на контрактной основе осуществляют объединённую деятельность по изготовлению некоторых видов продуктов, имеющие строго адресное предназначение и составляющие части конечной продукции, то есть кооперирующиеся компании разграничивают между собой обязанности по корпоративному производству скоординированной продукции;
- участники совместно выпускаемой продукции обмениваются между собой.

Из этого следует, что кооперирование имеет две характерные особенности международного разделения труда и, таким образом, представляет собой одну из его форм.²⁶

²⁶

Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ» 2015. – 420 с.;

Сегодня, чтобы восстановить отечественную промышленность можно выбрать обращение к производственной кооперации, основные принципы которой были заложены еще в период плановой экономики, основы которой можно приспособить к современным рыночным обстоятельствам. Производственная кооперация отличается от промышленной кооперации:

- субъектами, которые участвуют в производственной кооперации, они имеют высокий уровень специализации производства и хозяйственно самостоятельны;

- количеством кооперирующимися предприятиями, в зависимости от сложности выполняемых задач.

Стратегическая цель развития кооперации в нашей стране состоит в обеспечении формирования конкурентоспособного не только на отечественном рынке, но и на мировых рынках отечественного промышленного комплекса. Для реализации данной цели необходимо решить вытекающие задачи:

- обеспечить стабильное и результативное развитие компаний;
- модернизировать производство и интегрировать субъекты хозяйствования в современную экономику;
- создавать действенные хозяйственные связи или целесообразные кооперативные цепочки;
- активизировать внутрирегиональный потребительский спрос, в том числе оптимально загрузить производственные мощности предприятий машиностроения;
- укрепить позиции машиностроительных компаний на традиционных рынках, завоевать новые рынки, в том числе с помощью импортирования;
- повысить уровень жизни и социальную защищенность населения;
- обеспечить рост доходов в бюджеты разных уровней;
- укрепить экономическую, финансовую, энергетическую, продовольственную и прочую безопасность государства.

Инвестиционно-финансовая помощь, налоговое стимулирование формирования кооперации включает:

- частичное финансирование расходов, связанных с сертификацией услуг, с участием в разных выставочных мероприятиях, за счет бюджетных средств.

- разработку новых схем помощи промышленным компаниям и критериев по упрощению процедуры получения инвестиционных вложений.

- рост инвестиционной предприимчивости в машиностроении, кредитование и адресное субсидирование, налоговое льготирование, создание фондов страхования рисков.

Чтобы устойчиво и динамично развить производственную кооперацию необходимо удовлетворить и согласовать экономические, технологические, инновационные интересы ключевых групп субъектов подобного взаимодействия (рис. 4).

Первая группа - движущая сила кооперации, то есть производители, поставщики и субподрядчики, заинтересована:

- в эффективной загрузке производственных мощностей компаний-производителей постоянными заказами;

- в своевременной и комплектной поставке готовых продуктов в соответствии с существующим спросом и доступными материально-техническими и организационными ресурсами;

- в создание целесообразных хозяйственных отношений, то есть правильно «прикрепить» покупателей к поставщикам;

- в низкой себестоимости функций;

- в доступе к ресурсам, в том числе к современным технологиям;

- в росте капиталоемкости производства новой продукции.

Вторая группа - экономическая основа, то есть потребители товаров и услуг, заинтересована в получении качественной и доступной, в том числе импортозамещающей продукции.

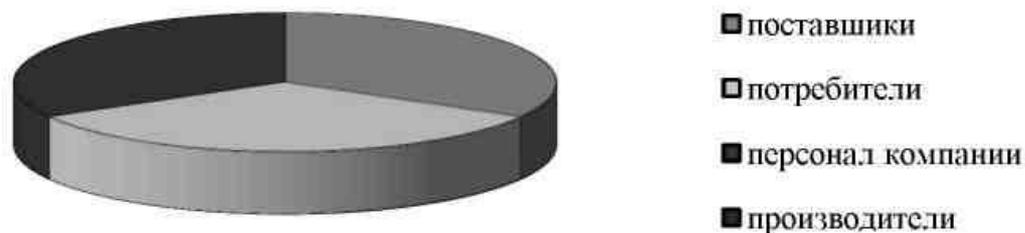


Рис. 4. Ключевые группы субъектов кооперации

Третья группа - социальный элемент кооперации, то есть персонал предприятий и организаций, заинтересована:

- в достижение достойного уровня жизни,
- в хороших условиях труда,
- в пенсионном и социальном обеспечении,
- в вознаграждение труда в соответствии с вложением собственных средств и сил.²⁷

Отечественные и зарубежные экономисты полагают, что самыми значительными качествами производственной кооперации в промышленности состоят в продолжительность хозяйственных взаимоотношений, их тенденциях к выпуску материальных благ, технологически связанной или совместной деятельности с целью уменьшения затрат, роста производительности труда, усовершенствования производства, повышения качества выпускаемых продуктов и результативности производства. Кооперационная деятельность сказывается не только на само производство, но и на деятельность, связанную с предшествующим производственным процессом или с реализации готовой продукции.²⁸

Производственная кооперация в промышленности, согласно представленной литературе, систематизируется по разновидностям отражённые в таблице 2.

Таблица 3

²⁷ Шувалова Н. А. Роль стратегических альянсов в развитии автомобильной промышленности // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2008. № 2. С. 31–41.

²⁸ Е.В. Вишняков Проблемы международной кооперации российского производства автореф. ... канд. эконом. наук: 08.00.10 – Тула, 2014 – 197 с.;

Систематизация разновидностей производственной кооперации

Систематизированные свойства кооперационных связей	Разновидности кооперации	Краткое описание
В зависимости от стабильности кооперационной деятельности	постоянная одноразовая	долгосрочная и среднесрочная деятельность; осуществление одноразовых потребностей заказчика;
В зависимости от специализации производства	технологическая поддетальная предметная функциональная	производство полуфабрикатов; производство составляющих частей и узлов; выпуск готовых приспособлений; осуществление ремонтных работ;
По территориальным особенностям	в масштабе региона в масштабе одной страны между странами	производственное сотрудничество между компаниями одного региона; комплектующие поставляются производителями страны; специализированные компании разных стран поставляют компоненты;
В зависимости от стадий производства	предшествующая производственному процессу производственная коммерческая	сбор и обмен данными, документацией, коллективная конструкторская разработка; объединенное производство составных частей, совокупное использование вспомогательных производств; реализация продуктов в общей сбытовой сети;
В зависимости от характера сотрудничества	производственная в сфере научно-технической деятельности в сфере реализации продукции	осуществление подрядных работ согласно запросам заказчика, обмен технологическими линиями; осуществление подрядных работ по разработке проектов, общее проведение НИОКР, передача лицензий; обмен рынками, предоставление собственной торговой сети;
В зависимости от структуры кооперационных отношений	Межфирменная и внутрифирменная; межотраслевая, внутриотраслевая и разноотраслевая; горизонтальная; вертикальная смешанная	сотрудничество внутри компании и между компаниями; кооперированные связи между отраслями, в масштабе отрасли; совместный выпуск продуктов, приобретение материалов и реализация компаниями одного профиля; сотрудничество между поставщиками и сборочными компаниями; кооперация сборочной компании с другими предприятиями, выпускающих сопутствующие продукты;

С одной стороны, производственная кооперация является формальным механизмом, который осуществляется через институты частичной или полной

собственности на кооперируемые компании, а с другой стороны - неформальный интеграционный механизм, который проявляется в зависимости компаний от поставок комплектующих, присутствия квалифицированных кадров, оборудования и технологий, и других ресурсов.

В основном производственная кооперация распространена в машиностроении и металлообработке, авиастроении, электронике, электротехнике, деревообработке, а также в химической, автомобильной, текстильной, кожевенной промышленности.

Приоритеты формирования кооперации на нынешнем этапе развития можно рационально обусловить согласно следующим критериям:

- существование конкурентных преимуществ высокой системы. Конкурентные преимущества низкой системы (недорогая рабочая сила, местные материалы и сырьё, наименьшие расходы экологического характера) выделяются переменчивостью и неспособностью обеспечивать продолжительные преимущества. Поэтому машиностроение, как наукоёмкий комплекс, должна формироваться на базе применения конкретных преимуществ высокой системы (высокий научный потенциал, уникальные продукты и технологии, высококвалифицированные кадры);

- действенность кооперационных связей. Подобная эффективность может быть отмечена как социальная значимость и рентабельность субъектов кооперационной деятельности. Социальная нагрузка на компании, их вклад в формирование валовой региональной продукции, в создание внебюджетных фондов и областного бюджета являются параметрами определения приоритетов развития кооперационных связей. Рентабельность снабжает самофинансированием расширенного воспроизводства продуктов и услуг и модернизацией производственной базы. Формирование кооперационного взаимодействия позволяет расширить сферу прибыльных компаний и отраслей, размеры перераспределения финансовых средств;

- обеспеченность выпускаемых товаров платежеспособным спросом. В период кризиса особенно дефицитным становятся инвестиционные

финансовые ресурсы. Постоянные источники инвестиционных ресурсов, в том числе и на формирование кооперации, возникают их средств федеральных целевых программ, национальных проектов, муниципальных и региональных программ развития;

- инновационный характер производства. Инновационность обуславливает постоянное обновление машиностроения, и представляет собой критерий конкурентоспособности компаний. В рамках таких документах как «Перечень критических технологий РФ» и «Перечень направлений развития науки, техники и технологий РФ» обозначены технические, технологические и продуктовые приоритеты формирования машиностроения.²⁹

Размеры развития кооперации существенно ограничиваются влиянием ряда производственно-технологических, нормативно-правовых, организационно - управленческих, социальных, информационных и инфраструктурных причин. Рассмотрим некоторые из них в таблице 4.

Таблица 4

Причины, влияющие на размеры развития кооперации

Причины	Содержание
Производственно-технологические	<ul style="list-style-type: none"> - технологическая смешанность экономики; - утяжелённое строение экономики; предприятия области недостаточно - производственно связаны; - ресурсные ограничения; - технико-технологический потенциал ограничен для кооперационного сотрудничества с учётом морального и физического износа оснащения; - низкая конкурентоспособность продуктов и технологий, низкое качество производимых товаров.

29

Громова И.П. Факторы развития международной производственной кооперации в РФ: дис. ... канд. эконом.: 08.00.10 – Спб, 2013 – 165 с.;

Нормативно-правовые и организационные	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие нормативно-правовых, законодательных и стратегических документов стимулирующих производственные кооперационные связи; - недейственность региональной промышленной политики; - отсутствие инструментов слаженного использования основных ресурсов кооперации; - большая концентрация производства вокруг превалирующих корпораций, поэтому происходит переориентация кооперационных отношений с территориальных к корпорационным интересам (к примеру, в металлургическом комплексе).
Социальные	<ul style="list-style-type: none"> - низкая маневренность рабочей силы; - отсталый рынок перспективных специалистов; - низкий уровень квалификации работников; - сохранение рабочих мест на градообразующих организациях.
Информационные	<ul style="list-style-type: none"> - дефицит информации о рынке товаров и услуг; - отсутствие регионального банка данных о технологических потенциалах машиностроительных компаний области; - отсутствие данных о ценах на продукты и услуги, о транспортных услугах, качестве выпускаемых товаров.
Инфраструктурные	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточное формирование инфраструктуры кооперации (звеньев инновационной инфраструктуры, логистических центров); - отсутствие нынешних форматов торговли и отсталость торговой сферы.

Выходя из опыта многих новых индустриальных государств, можно отметить, что активное присоединение их компаний в технологические процессы выпуска тех или иных готовых продуктов даёт возможность поднять технологический уровень машиностроительного комплекса, а также всей обрабатывающей промышленности до современных мировых стандартов. В международном производственном кооперировании (МПК) можно включиться, начиная с несложных операций. Однако не стоит забывать, что такие операции не самостоятельны, а интегрированы в целостный производственный процесс и подчинены строгой технологической дисциплине, что означает следование стандартам качества, срокам поставки и другим требованиям, соответствующим мировому уровню конкурентоспособности данной продукции. Головное иностранное

предприятие должно следить за качеством своих изделий, иначе оно будет потеснена конкурентами, а торговой марке будет нанесен существенный ущерб. Поэтому поставщики компонентов, деталей или собранных ими готовой продукции решительно подтягиваются до уровня мировых стандартов, постигая все более техно- и наукоёмкую продукцию.

Исключительный технологический рывок за последние десятилетия совершил Китай. Первоначально данное государство специализировалось на выпуске и экспорте трудоёмкой продукции, в 90-х годах - на более техноёмкой продукции швейной и обувной промышленности. После этого китайские компании освоили изготовление компонентов, деталей или сборку готовых продуктов информационно-коммуникационной и автомобильной промышленности. Участие Китая в МПК привело к быстрому овладению высокими технологиями в машиностроении, электронике, автомобилестроении и других высокотехнологичных областях. Уже в 2004-2005 гг. страна заняла достойное место среди экспортеров. Сегодня доля высокотехнологичной продукции в китайском экспорте товаров обрабатывающей индустрии составляет 37,2 %.³⁰

Чтобы решить сложившиеся проблемы в отечественной промышленности, как основной метод можно считать программу развития кооперации страны. Принципы создания программы, выраженные в надлежащих законодательных актах субъектов РФ по формированию промышленной политики, предусматривают:

- формирование действенных технологических цепочек и интеграцию компаний МСК региона;
- реализацию конкурентного потенциала промышленного комплекса территории;
- конкретность обеспечения государственного содействия;

³⁰ Шувалова Н. А. Роль стратегических альянсов в развитии автомобильной промышленности // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2008. № 2. С. 31–41.

- преимущество развития региональных компаний и рынка машиностроения;

- социальную направленность развития машиностроения;

- согласованность интересов государства и компаний машиностроения на микро-, мезо- и макроуровнях. Трансформации в промышленном комплексе обязаны учесть цели и интересы регионального российского и мирового развития. Действенность кооперации определена инновационным характером производственного процесса, платежеспособностью потребителя и многообразием предложения. Высокая технологичность услуг и продуктов машиностроения составляет главное условие востребованности и конкурентоспособности на мировом рынке;

- системность, соединяющая самоорганизованность и целостность машиностроительной промышленности. За счет мультипликативного действия повысить результативность других сопряженных производств.

Это снабжает гармонизацией интересов отдельных производств.

Также необходимо разработать пакет нормативно-методических актов по вопросам специализации и кооперации, по предоставлению правовых гарантий инвесторам. Необходимо расширить практику финансирования больших инвестиционных проектов путем привлечения иностранных инвесторов под гарантии правительства РФ или таких агентов как знаменитые и устойчивые банки, муниципальные власти и другие. Субъекты индустриального развития должны быть обеспечены федеральными и региональными органами государственной власти, систематизированной информацией о формировании кооперации в отрасли, о состоянии социально экономической сферы, о перспективах развития МСК и т.д. Для этого необходимо размещение в СМИ данных, направляющие покупателей на приобретение продуктов отечественного машиностроения. Обеспечить информационное сопровождение процессов кооперации можно путем:

- организации информационного банка о технологических потенциалах компаний и продуктов (услугах), покупаемых и поставляемых по кооперации;

- инвентаризации производственно-технологических потенциалов машиностроительных компаний (обработка и внесение данных, в информационную систему су контрактации), планов компаний по технологическому перевооружению;

- рассмотрения потребностей предприятий в производственных кооперационных связях, в том числе среднесрочные проекты развития;

- разработки режима мониторинга установленных цен на субконтрактное производство, потребностей компаний в новых технологиях, инновациях, квалифицированных работников;

- создания информационно-методического фонда в сети Интернет, пояснительного портала по производственным кооперационным взаимосвязям;

- публикации информационного бюллетеня по производственному кооперированию и аутсорсингу;

- пополнения и актуализации базы данных предприятий машиностроения в резерве их возможностей по участию в процессе кооперации;

- разработки целевых мероприятий, снабжающих развитием кооперации (проведение систематических «Бирж субконтрактов», встреч по предоставлению потребностей отдельных компаний машиностроения и т.п.).

Среди форм производственной кооперации в последнее время наиболее распространенными являются технополисы, технопарки, кластеры, индустриальные парки. Наиболее популярными видами производственного кооперационного сотрудничества являются: аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг.

Таким образом, международная промышленно-производственная кооперация в наше время обретает всё большую значимость. Это подтверждается тем, что кооперирование производственных сих получило своё наибольшее развитие в таких сферах как автомобилестроение, в том числе тракторостроение, авиастроение и различные производства электроники,

среди которых особенно выделяются бытовые приборы. К примеру, различные комплектующие изделия могут составлять в производственной стоимости у таких производителей как “Крайслер” - около 40%, у компаний “Тойота” и “Нисан” может достигать до 60%, а у компании “Рено” 50%. Существует тенденция, следуя которой ведущие производители стараются расширять круг своих поставщиков комплектующих. Таким образом, покупая автомобиль производителя “Дженерал Моторс” покупатель из 10 тысяч долларов косвенно платит 3000 Южной Корее за сборку, 1900 долларов Японии за мотор, мосты и электронику, 700 долларов платятся Германии за конструирование, 400 - Тайваню, Гонконгу и Сингапуру за производство различных мелких деталей, 250 долларов уходят в Англию, на счета фирм организовавших рекламу, а 50 долларов в Ирландию за обработку различных данных.

О дальнейшем процессе развития мпк свидетельствует рост международного товарооборота, особенно в сегменте промежуточной продукции - это компоненты, части и детали. Процентное соотношение этих деталей в общей стоимости готового продукта (в области машиностроения) в таких странах как США превышает 50%, в странах Европы: Германии, Англии, Италии - колеблется около 40%. Особенно высок удельный вес импорта комплектующих деталей в Бельгии, по данным статистики он составляет около 60%. Так же стоит отметить значительные темпы развития международной кооперации в таких сферах, как химическая промышленность, нефте-химическая, фармацевтическая и металлургия.

Что касается Российской Федерации, падение промышленности, связанное с распадом СССР и кризисным бременем, так же введение других областей промышленности в состояние депрессии и стагнации, так же непродуманная либерализация импорта привели к потере позиций в международной производственной кооперации.

Анализируя ведущие отрасли экономики зарубежных стран, а так же их основные конкурентные преимущества в системе МРТ (мирового разделения труда) можно выявить особо перспективные для российских компаний

области. Для примера, выделяют целый ряд стран: Австрия, с которой РФ сотрудничает в области машиностроения и деревообрабатывающей промышленности, Германия – основное сотрудничество осуществляется в области автомобилестроения и станкостроения, Соединённые Штаты Америки (США) проводится широкий спектр кадровой кооперации, а так же совместные проекты в IT сфере, так же страны Азии, как Япония - совместные проекты в сфере научных инноваций в автомобилестроении, электрооборудовании, кораблестроении и металлургической отрасли.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ОАО «АвтоВАЗ»

2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Автоваз»

Все больше российских компаний переходят к совместному ведению бизнеса. 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.

Автор согласен с мнением ученых³¹, что 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.³²

Одним из основных примеров международной кооперации бизнеса путем создания совместного предприятия, является ОАО «АвтоВАЗ», и его структурное подразделение «Джи Эм-АВТОВАЗ».

Автохолдинг Делфо — официальный дилер «Джи Эм-АВТОВАЗ», Opel, Chevrolet, Ravon, Lada и Geely в Казани.

Автохолдинг Делфо, в состав которого входят автоцентры «Делфо на Беломорской» и «Делфо на Тукая», является опытным поставщиком услуг по продаже, обслуживанию и ремонту автомобилей Opel (Опель), Chevrolet (Шевроле), Lada (Лада), GEELY (Джили) в Казани. Компания «Делфо-Авто»

³¹ Черкасова Е. Н. Особенности создания совместных предприятий в период рыночных преобразований // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 21. С.151–156.

³² Токарев А. В. Развитие совместного предпринимательства в России и за рубежом // Молодой ученый. — 2016. — №5. — С. 434-438.

была образована в 1996 году, а с 1997 года началось сотрудничество с GM (General Motors) по продаже и обслуживанию автомобилей Chevrolet Blazer (Шевроле-Блейзер) производства корпорации «ЕЛАЗ-ДМ». В 1999 году был подписан дилерский договор с «Дженерал Моторс СНГ» по продаже и обслуживанию автомобилей Opel (Опель). В 2003 году было подписано соглашение с ЗАО «Джи-Эм АВТОВАЗ» г. Тольятти о продаже и обслуживании автомобилей Chevrolet Niva (Шевроле Нива) и Chevrolet Viva (Шевроле Вива). В 2006 году, компания начинает продавать и обслуживать автомобили Chevrolet DAT (Шевроле ДАТ) корейского производства, а затем и Chevrolet NAV (Шевроле НАВ) североамериканского производства. В 2008 году был открыт новый дилерский автоцентр холдинга «Делфо-Парк», который вобрал в себя все передовые достижения в процессе продаж и обслуживания автомобилей марок Opel (Опель), Chevrolet (Шевроле). В настоящий момент Автохолдинг Делфо является одним из наиболее развитых представителей корпорации GM (Дженерал Моторс) в Татарстане. К услугам клиентов автохолдинга предоставлены: современное и передовое оборудование по ремонту и обслуживанию автомобилей Opel, Chevrolet, Geely и Lada (Опель, Шевроле, Джили и Лада), опытные и квалифицированные кадры, созданы комфортные условия для клиентов. Все это позволяет соответствовать высоким европейским стандартам качества обслуживания.

На базе преддипломной практики, пройденной в Автохолдинге «Делфо», была изучена деятельность ОАО «Автоваз», как одного из крупнейших предприятий России, осуществляющих деятельность с использованием международного производственного кооперирования.

ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейший автопроизводитель России. История компании началась с подписания 20 июля 1966 г. Постановления Правительства СССР о строительстве завода по выпуску 660 тысяч легковых автомобилей в год. Волжский автомобильный завод создавался в тесном сотрудничестве с итальянской компанией FIAT – в 1970 году стартовали продажи первых автомобилей ВАЗ-2101, произведенных в Тольятти,

прототипом которых стал FIAT-124.

Волжский автомобильный завод – его строительство и создание необходимой логистики для массового производства автомобилей – стал настоящим прорывом для СССР, а главное, оказал серьезное влияние на развитие других автомобильных предприятий и всех смежных отраслей.

Волжский автомобильный – системообразующее предприятие Самарской области, «стержень» города Тольятти, где вместе с заводом строились детсады, школы, магазины, поликлиники, театры, дома быта, летние лагеря и спортивные базы.

ОАО «АВТОВАЗ» проектировалось как предприятие с высокой концентрацией производств, необходимых для создания автомобиля. Металлургическое, механосборочное, прессовое, сборочно-кузовное, производство пластмассовых изделий – в Тольятти создавался действительно новый мир, со своими законами и правилами. Именно этот принцип, заложенный в основу работы ВАЗа, помог компании сохранять независимость от не всегда благоприятных экономических и политических внешних факторов. Но сегодня мир меняется. Меняется вместе с ним и ОАО «АВТОВАЗ» – формируются новые тренды, проводятся структурные реформы, повышается качество и эффективность производства.³³

Современное автопроизводство не может существовать без собственного инжиниринга. ОАО «АВТОВАЗ» – не исключение, и появление в Тольятти научно-технического центра (НТЦ) со своей опытно-промышленной площадкой, которая оснащена самым современным оборудованием – естественное развитие российского автопрома. НТЦ ОАО «АВТОВАЗ» постоянно работает над сокращением сроков разработки и освоения выпуска новых семейств автомобилей LADA, и здесь есть серьезные результаты. Методы математического моделирования, конструкторско-технологическая отработка сборки на пилотных образцах, использование собственного

³³ <https://50.avtovaz.ru> (дата обращения 11.05.2017 г.)

полигона – одного из лучших в Европе – и целого комплекса лабораторных испытаний обеспечивают надежность, качество и безопасность автомобилей LADA, а также дают возможность дальнейшего совершенствования создаваемых новых конструкций и узлов.

Разработка собственных платформ и научно-производственная деятельность ОАО «АВТОВАЗ» естественно инициировала создание и развитие компаний по производству автокомпонентов, мелкосерийных и специальных автомобилей, автосборочных предприятий. И не только в России – но и на Украине, в Казахстане и Египте. Здесь ежегодно выпускаются десятки тысяч автомобилей LADA и созданных на их базе специальных транспортных средств.

Ежегодно ОАО «АВТОВАЗ» от деятельности дочерних и зависимых обществ получает доходы в виде дивидендов (прибыли). В 2016 году ОАО «АВТОВАЗ» перечислены дивиденды в сумме 1 597 млн руб.

Одним из важных этапов оценки деятельности ОАО «Автоваз», а также его финансово-экономического благополучия является анализ финансовой устойчивости. Он отражает результаты его текущего финансового и инвестиционного развития, содержит необходимую информацию для инвесторов, а также характеризует способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам и наращивать свой экономический потенциал.

Оценка финансового состояния происходит по его финансовой устойчивости. Организация должна незамедлительно произвести ответ по своим долгам.

Проведем анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Автоваз», которые характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, представленный в таблице 2.1.

Остальные показатели представлены в бухгалтерском балансе предприятия ОАО «Автоваз» (Приложение 4)

Проведя анализ таблицы 3, можно сказать, что размер вложенных собственных средств в общую стоимость имущества организации в 2015 году

был 0,16, а в 2016 году он увеличился и стал составлять 0,17. Это увеличение обусловлено уменьшением кредиторской задолженности.

Таблица 5

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО

«Автоваз»³⁴

Показатели	2015 год	2016 год	Изменения (+/-)
1 Собственный капитал, млн. руб.	27303,00	27303,00	-
2 Заемный капитал, млн. руб.	106083,00	126625,00	+20542,00
3 Собственные оборотные средства, млн. руб.	-119074,00	-164369,00	-45295,00
4 Долгосрочный заемный капитал, млн. руб.	70763,00	85140,00	14377,00
5 Оборотные активы, млн. руб.	49783,00	40073,00	-9710,00
6 Валюта баланса, млн. руб.	168781,00	161133,00	-7648,00
7 Коэффициент автономии	0,16	0,17	0,01
8 Коэффициент заемного капитала	0,63	0,79	0,16
9 Коэффициент финансовой зависимости	0,26	0,22	-0,04
10 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,39	-4,10	-1,71
11 Коэффициент маневренности	-4,36	-6,02	-1,66

Из теории нормативное значение коэффициента - от 0,5 до 1. При этом, чем выше значение показателя, тем предприятие считается более независимым, но в нашем случае ситуация полностью противоположная. Но, тем не менее, увеличение коэффициента способствует уменьшению зависимости организации от заемных источников, пусть и в малой доле.

Коэффициент заемного капитала говорит нам об удельном весе заемных средств в источниках финансирования. Эти средства организация может использовать долгое время. Если произвести сравнение, то будет видно, что в 2015 году коэффициент был равен 0,629, а в 2016 году стал выше на 0,157 и составил 0,786.

При этом нормативное значение коэффициента - до 0,5. Рост показателя говорит нам о привлечении значительного объема кредита. Увеличение

³⁴ Приложение 4

коэффициента заемного капитала говорит об уменьшении степени устойчивости финансового состояния организации.

Далее рассмотрим коэффициент финансовой зависимости. Он говорит нам о том, какая часть деятельности организации финансируется за счет заемных средств, а какая за счет собственных. Если данный коэффициент ниже 1, то это означает, что большая часть имущества организации – это заемные средства. Такое значение говорит нам о том, что организация находится в опасности неплатежеспособности, а из этого следуют проблемы в получении кредита.

В нашем случае привлечение дополнительных заемных средств уменьшило долю собственных средств в финансировании организации на 1,710.

В 2015 году собственные оборотные средства составили -119074 млн. руб., а долгосрочные заемные средства, в свою очередь 70763 млн. руб. В 2016 же собственные оборотные средства составили -164369 млн. руб., а долгосрочные заемные средства, в свою очередь 85140 млн.руб Отрицательное значение собственного оборотного капитала говорит нам о том, собственный оборотный капитал у ОАО «Автоваз» отсутствует. Другими словами, все оборотные средства, которые есть у организации, были профинансированы за счет заемных средств.

Отрицательное значение коэффициента маневренности не только в 2015, но и в 2016 году говорит нам о плохой финансовой устойчивости, а также о том, что средства вложили в менее ликвидные активы (а именно в основные средства), в это же время оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Из таблицы 5 можно сделать вывод, что в 2016 году заемные средства увеличились, что привело к неизбежному снижению финансирования организации за счет собственных источников.

По данным формы №1 «Бухгалтерский баланс» проводится оценка динамики, состава и структуры источников собственных и заемных средств.

Данная оценка представлена в таблице 6.

Таблица 6

Анализ состава и структуры источников средств ОАО «Автоваз» за 2015-2016
годы³⁵

Наименование статей пассива	2015 г., млн. руб.	2016 г., млн. руб.	Отклонение		
			млн. руб.	Темп роста, %	в % к итогу
I Капитал и резервы					
1 Уставный капитал	11421,00	11421,00	-	-	-
2 Нераспределенная	-55350,00	-97726,00	-42376,00	177,00	554,08
3 Итого по разделу	-76,00	-43309,00	-43233,00	56986,00	565,29
II Долгосрочные пассивы					
4 Итого по разделу	81969,00	91755,00	9786,00	112,00	-127,96
III Краткосрочные пассивы					
5 Заемные средства	35320,00	41485,00	6165,00	117,00	-80,61
6 Кредиторская	47677,00	67257,00	19580,00	141,00	-256,01
7 Доходы будущих	197,00	193,00	-4,00	98,00	0,05
8 Итого по разделу	86888,00	112687,00	25799,00	130,00	-337,33
9 БАЛАНС	168781,00	161133,00	-7648,00	95,00	100,00

Все данные взяты из бухгалтерского баланса предприятия ОАО «Автоваз».

Из таблицы 6 можно сказать, что собственные средства предприятия значительно снизились, их снижение на 43233 млн. руб. обусловлено снижением нераспределенной прибыли на 42376 млн. руб.

Снижение доли нераспределенной прибыли свидетельствует о падении деловой активности организации.

В 2016 году по сравнению с 2015 капитал и резервы уменьшились на 56986%, долгосрочные обязательства увеличились на 12%, краткосрочные обязательства увеличились на 30%.

Уменьшение капитала и резервов является отрицательной тенденцией в

³⁵ Приложение 4

работе предприятия. Однако увеличение долгосрочных обязательств является положительной тенденцией, так как у организации увеличились долгосрочные источники финансирования.

Краткосрочные обязательства увеличились за счет того, что организация не погасила задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов, а также за счет того, что увеличилась задолженность по налогам и сборам, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость организации.

Анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности организации и её рыночной устойчивости. Это очень важно при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии.

Вопросы рационального использования оборотных средств занимают важное место в системе мер, которые направлены на повышение эффективности работы организации и укрепления её финансового состояния. В условиях формирования рыночных отношений проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной.

Так как финансовое положение организаций находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, организации заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Основные показатели производства, которые необходимы для анализа, представлены в таблице 7.

Если провести анализ таблицы 7, то можно сделать выводы, что оборачиваемость активов в 2016 году снизилась на 0,17, это свидетельствует о том, что оборотные средства в 2015 году использовались лучше, чем в 2016.

О том же говорит показатель продолжительности оборота, который в 2016 году на 49,62 дня больше, чем в 2015.

Показатель привлечения средств в оборот снизился на 22830,54 млн. руб., соответственно и оборотные активы снизились в 2016 году на 9170 млн. руб.

Таблица 7

Основные производственные показатели ОАО «Автоваз»³⁶

Наименование показателей	2015 год	2016 год	Отклонение, +/-
1 Оборотные активы, млн. руб.	49783,00	40073,00	-9710,00
2 Средняя величина активов, млн. руб.	159098,00	164957,00	+5859,00
3 Выручка от реализации, млн. руб.	189370,00	168674,00	-20696,00
4 Оборачиваемость активов, раз	1,19	1,02	-0,17
5 Продолжительность оборота, дней	302	352	+49
6 Привлечение средств в оборот, млн. руб.	-416,08	-23246,61	-22830,54

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут вычисляться по всем оборотным средствам, которые участвуют в обороте, а также по отдельным элементам. Изменение оборачиваемости средств определяется с помощью сопоставления фактических показателей с показателями предыдущего года либо с плановыми показателями. В итоге сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется её замедление либо ускорение.

При замедлении в оборот вовлекаются дополнительные средства, а при ускорении из оборота выводятся материальные ресурсы и источники их образования.

Предварительная оценка финансового положения организации осуществляется на основании форм финансовой отчетности предприятия.

На этом этапе анализа:

- составляется изначальное представление о деятельности организации;
- выявляются изменения в составе имущества организации и в их источниках;

³⁶ Приложение 4

- устанавливаются связи между показателями.

Для этого необходимо:

- определить соотношение отдельных статей пассива и актива баланса, а также их удельный вес по отношению к валюте баланса;
- рассчитать суммы отклонений главных статей баланса по сравнению с предшествующим годом.

Общая сумма изменения баланса делится на части, т.к. это позволяет сделать предварительные выводы о характере изменений в составе активов, источниках их формирования и их взаимной обусловленности.

К примеру, в процессе анализа изменения объема недвижимого имущества и оборотных (текущих) средств рассматриваются в связи с изменениями в обязательствах организации.

Для того чтобы было удобнее проводить анализ можно использовать уплотненный аналитический баланс-нетто, который формируется путем сложения однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах (недвижимое имущество, текущие активы и т. д.), как это показано в Приложении 6..

Из данных Приложения 6 можно сказать, что в 2016 году активы организации уменьшились на 7648 млн. руб., в том числе за счет уменьшения оборотных активов на 9710 млн. руб.

Стоит отметить, что в 2016 году увеличилась доля внеоборотных средств, которые выросли на 2062 млн. руб., если рассматривать показатель относительно валюты баланса, то внеоборотные активы возросли до 75,1% в 2016 году.

В пассиве баланса мы можем увидеть сильный рост заемного капитала, как за счет долгосрочных обязательств, так и краткосрочных, это достаточно большой риск.

Также можно заметить значительное уменьшение доли нераспределенной прибыли в 2016 году. Показатель уменьшился на 42376 млн. руб., в структуре баланса показатель упал в 2 раза по сравнению с 2015 годом.

Снижение доли нераспределенной прибыли свидетельствует о падении деловой активности предприятия.

Оценка платежеспособности предприятия необходима для того, чтобы понять может ли предприятие рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Анализ платежеспособности производится при помощи финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность предприятия.

Способность организации оплачивать свои краткосрочные обязательства называется ликвидностью. Организация считается ликвидной, если, реализуя текущие активы, она может оплатить свои краткосрочные обязательства. Основные средства не могут быть источником погашения задолженности, только если они изначально нее приобретались для продажи.

Для проведения предварительной оценки ликвидности организации необходимы данные бухгалтерского баланса. II и III раздел актива баланса поможет нам охарактеризовать величину текущих активов. Данные о краткосрочных обязательствах мы найдем в III разделе пассива баланса.

Организация может быть ликвидной в меньшей или большей степени, т.к. в составе текущих активов присутствуют как легко реализуемые, так и труднореализуемые оборотные средства.

Тем же временем, в составе краткосрочных пассивов могут быть выделены обязательства разнообразной степени срочности. По этой причине одним из способов оценки ликвидности является соотнесение отдельных элементов пассива и актива баланса между собой.

Для этого обязательства организации группируются по степени их срочности, а его акцизы – по степени ликвидности (реализуемости).

Например, наиболее срочные обязательства организации (оплатить которые мы обязаны в текущем месяце) соотносятся с величиной активов, которые обладают наивысшей ликвидностью (легко реализуемые ценные бумаги, денежные средства). При этом часть обязательств, которые остаются непокрытыми, должны быть уравновешены наименее ликвидными активами – дебиторской задолженностью организаций с устойчивым финансовым

положением, легко реализуемыми запасами товарно-материальных ценностей.

Исходя из сказанного, при анализе используют целую систему показателей ликвидности. Рассмотрим важнейшие из них в таблице 8.

Таблица 8

Анализ показателей ликвидности ОАО «Автоваз»³⁷

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Отклонение, +/-
1 Коэффициент текущей ликвидности	0,60	0,37	-0,23
2 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,04	-0,07
3 Коэффициент срочной ликвидности	0,40	0,20	-0,21
4 Чистый оборотный капитал, млн. руб.	-37105,00	-72614,00	-35509,00

Проведем анализ таблицы 8. Показатель текущей ликвидности в нашем случае стал равен 0,37 в 2016 году, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета (норма показателя 1,5-2,5).

Показатель абсолютной ликвидности равен 0,04, при норме более 0,2. Это говорит о низкой платежеспособности предприятия.

Показатель срочной ликвидности, нормативное значение – более 0,8. В нашем случае показатель равен 0,2 в 2016 году, это означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не покрывают текущие долги предприятия.

Отрицательное значение чистого оборотного капитала, которое наблюдается как в 2015, так и в 2016 году, говорит нам о нарушении одного из принципов финансового менеджмента: за счет собственных средств должны финансироваться постоянные активы и часть оборотных средств. В нашем случае, за счет заемного капитала финансируется не только весь оборотный капитал, но и часть постоянных активов.

В целом у предприятия все показатели снизились в 2016 году,

³⁷ Приложение 4

предприятие не является платежеспособным.

Из «Отчета о финансовых результатах» (Приложение 5) следует, что за весь 2016 год организация получила убыток от продаж в размере 32841 млн. руб., что составило 19,5% от выручки. По сравнению с 2015 годом убыток от продаж вырос на 14852 млн. руб., или на 82,6%.

По сравнению с 2015 годом в 2016 году уменьшилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 20696 и 5844 млн. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (-10,9%) опережает изменение расходов (-2,8%)

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация, как и в прошлом году, учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на счет реализации.

Убыток от прочих операций за весь рассматриваемый период составил 23596 млн. руб., что на 1992 млн. руб. больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года. При этом величина убытка от прочих операций составляет 71,8% от абсолютной величины убытка от продаж за анализируемый период.

Таблица 9

Фрагмент из отчета о финансовых результатах ОАО «Автоваз»³⁸

Показатель	Значение показателя, млн. руб.		Изменение показателя, млн. руб.
	2015 г.	2016 г.	
1 Выручка	189370	168674	-20696
2 Себестоимость продаж	192295	187245	-5050
3 Валовая прибыль (убыток)	9460	-5308	-14768
4 Коммерческие расходы	5472	4901	-571
5 Управленческие расходы	9592	9639	47
6 Прибыль (убыток) от продаж	-5604	-19848	-14244

³⁸ Приложение 4

7	Прочие доходы	1188	725	-463
8	Прочие расходы	20608	20807	199
9	Прибыль (убыток) до налогообложения	-26445	-34258	-7813
10	Текущий налог на прибыль	-	-	-
11	Чистая прибыль (убыток)	-25357	-43233	-17876

Далее проанализируем главные показатели из отчета о финансовых результатах компании, которые представлены в таблице 9.

Снижение показателя валовой прибыли в 2016 году на 14768 млн. руб. по сравнению с 2015 годом говорит о понижении рентабельности и повышении издержек производства.

Снижение значения показателя прибыль (убыток) от продаж в 2016 году на 14244 млн. руб. по сравнению с 2015 годом произошло из-за снижения объема продаж.

Ниже на графике наглядно представлено изменение выручки и прибыли ОАО «Автоваз» в течение всего анализируемого периода.



Рис. 4. Динамика выручки и чистой прибыли ОАО «Автоваз»

По рисунку 4 наглядно видно ухудшение положения организации в 2016 году по сравнению с 2015. Выручка незначительно снизилась, а вот показатель чистой прибыли очень сильно снизился (на 17876 млн.руб.).

Показатель рентабельности показывает «прибыльность предприятия».

По причине того, что чистая прибыль является отрицательным показателем в ОАО «Автоваз», расчет показателей рентабельности нецелесообразен.

Для проведения анализа оценки вероятности банкротства ОАО «Автоваз» была выбрана модель Лиса и модель Таффлера. Рассмотрим каждую из них.

Рассчитаем показатели, необходимые для модели Лиса по формуле 1.33. Все данные для расчета берем из Бухгалтерского баланса (Приложение А) и Отчета о финансовых результатах (Приложение Б).

$$X1 = 40073 / 161133 = 0,25;$$

$$X2 = -19848 / 161133 = -0,12;$$

$$X3 = -97726 / 161133 = -0,61;$$

$$X4 = 27303 / 126625 = 0,22.$$

Рассчитаем уровень вероятности банкротства.

$$Z = 0,063*0,25 + 0,092*(-0,12) + 0,057*(-0,61) + 0,001*0,22 = 0,028.$$

$0,028 < 0,037$, следовательно, вероятность банкротства по Лису высокая.

Рассчитаем показатели, необходимые для модели Таффлера по формуле 1.34. Все данные для расчета берем из Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах.

$$X1 = -19848 / 112687 = -0,18;$$

$$X2 = 40073 / (91755+112687) = 0,2;$$

$$X3 = 112687 / 161133 = 0,7;$$

$$X4 = -19848 / 161133 = -0,12.$$

Рассчитаем уровень вероятности банкротства.

$$Z = 0,53*(-0,18) + 0,13*0,2 + 0,18*0,7 + 0,16*(-0,12) = 0,04$$

$0,04 < 0,2$ – следовательно, вероятность банкротства по Таффлеру высокая.

Необходимо отметить, что перечисленные модели имеют как достоинства (простота финансовых расчетов), так и недостатки (субъективность применения западных моделей по отношению к российским предприятиям). При этом различия во внешних факторах, оказывающих

влияние на функционирование предприятия (степень развития фондового рынка, налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета). Но все модели могут быть использованы для объективного формирования вывода о финансовом положении предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проведенный анализ выявил неудовлетворительную структуру баланса и достаточно большую вероятность наступления банкротства. Это требует поиска путей улучшения финансового состояния.

2.2 Исследование производственного кооперирования отрасли автомобилестроения, на примере совместного предприятия ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ»

Сегодня в условиях рыночной экономики РФ, и её плотной втянутости в мировые интеграционные процессы, мы наблюдаем как иностранные автомобильные компании всё чаще идут на сотрудничество с российскими автозаводами. Прошло примерно одно десятилетие, однако ранее такое партнерство было ограничено контрактной сборкой иномарок. И только в последнее время иностранные компании стали участвовать в капитале крупнейших отечественных предприятий, более того начато создание общих баз поставщиков и начат обмен платформами. Эксперты считают, что столь тесное взаимодействие обязательно окажет влияние на уровень глобализации российской автопромышленности, которая в дальнейшем способна стать базой разработок инновационных платформ и моделей в бюджетном сегменте. Отметим, что систематизированные направления промышленной кооперации максимально выгодны именно для экономики Российской Федерации. Так, например, для Китая было бы более выгодным дальнейшее наращивание простого экспорта дешевой потребительской

продукции на отечественные рынки, чем использование передовых технологий производства для реализации совместных проектов в ряде отраслей

экономики и промышленности. Ввиду этого, в целях повышения эффективности кооперационных схем в промышленности необходимо проводить дальнейшую инновацию и модернизацию экономики РФ с одной стороны, и повысить свою гибкость в некоторых политических аспектах. Важным элементом глобального кооперирования является кооперация производителей в производственно технологической сфере. Основным в этом сотрудничестве является взаимодействие в научной сфере. Дело в том, что кооперативное создание какого-либо продукта основано на совместной его разработке. Сегодня около 60% обрабатываемой продукции в мировой торговле производится на базе кооперации компаний в производственной сфере. В наши дни международная торговля переходит из формы поставок готового продукта, либо обмена полуфабрикатом, в стадию делегирования производств, лицензий и технических регламентов, включающих секреты производства. Такой переход позволяет многим странам перейти от сырьевого типа и развиваться в экспортноориентированном направлении. Более того, они получают возможность развивать наукоёмкую продукцию, а так же повысить процент национального капитала в структуре экспорта.

Сегодня основным препятствием участия Российской Федерации в международной производственной кооперации считается её условное отнесение к топливно-сырьевому хозяйственному сегменту мировой промышленности, которое предусматривает получение большей прибыли от вывоза природных ресурсов, нежели их обработки. Это обусловлено тем, что развитие промышленности необходимой для обработки требует очень серьезных временных и материальных затрат. Считается, что для преодоления данной ситуации необходима продуманная реформа предполагающая систему четких мер для переориентирования государственной промышленности.

2005	←	БРЕНДЫ	→	2015	
57,5%		РОССИЙСКИЕ		22,5%	снижение в 2,5 раза ↓
7,3%		ЕВРОПЕЙСКИЕ		27,8%	рост в 3,7 раза ↑
11,1%		КОРЕЙСКИЕ		22,0%	рост в 2 раза ↑
14,7%		ЯПОНСКИЕ		21,3%	рост в 1,5 раза ↑
9,0%		АМЕРИКАНСКИЕ		4,5%	снижение в 2 раза ↓
0,4%		КИТАЙСКИЕ		1,9%	рост почти в 5 раз ↑



ПОБЕДИТЕЛИ ↑				ПРОИГРАВШИЕ ↓			
БРЕНД	ДОЛЯ 2005	ДОЛЯ 2015	УВЕЛИЧЕНИЕ	БРЕНД	ДОЛЯ 2005	ДОЛЯ 2015	ПОТЕРЯ
KIA	1,7%	9,7%	+8,0%	LADA	48,7%	17,7%	-31,0%
RENAULT	2,2%	7,3%	+5,1%	OKA	3,0%	0,0%	-3,0%
HYUNDAI	6,0%	10,4%	+4,4%	FORD	4,2%	1,5%	-2,7%
VOLKSWAGEN	1,0%	4,7%	+3,7%	DAEWOO	3,4%	1,4%	-2,0%
NISSAN	3,2%	6,5%	+3,3%	CHEVROLET	4,6%	2,8%	-1,8%
SKODA	0,5%	3,8%	+3,3%	MITSUBISHI	3,8%	2,4%	-1,4%
MERCEDES-BENZ	0,3%	3,4%	+3,1%	IZH	1,0%	0,0%	-1,0%
TOYOTA	4,2%	6,0%	+1,8%	GAZ	3,2%	2,6%	-0,6%
BMW	0,4%	2,0%	+1,6%	SUZUKI	0,7%	0,3%	-0,4%
AUDI	0,4%	1,6%	+1,2%	HONDA	0,6%	0,2%	-0,4%

Рис. 5. Изменение структуры российского авторынка

Во-первых, это налоговая реформа путём увеличения стимулирования, для перенесения удельной доли капитала в обрабатывающую промышленность. Изменение структуры рынка продемонстрировано на рисунке 2.2.

Международная производственная кооперация, как и международное разделение труда, по существу, мало чем отличаются от внутренней кооперации и разделения труда. Основное различие заключается в степени вовлеченности и уровне сотрудничества российских фирм, в кооперационные связи с ТНК, ввиду их осторожного отношения к странам с неустойчивой экономикой. Именно ввиду этого, крупные компании крайне осторожно относятся к организации, даже явно выгодных сетей субпоставок в РФ. Российские фирмы в такой ситуации должны сами приглашать их к сотрудничеству, а государству предоставлять экономические преференции. Применяются такие экономические преференции, как снижение или отмена ввозных пошлин на импортные компоненты для сборки и налоговые льготы. Сегодня на российском рынке наиболее распространены автомобильные ТНК, ввиду того, что национальный производитель не способен оказать значимой конкуренции.

Вторым “техническим барьером” (по терминологии Всемирной торговой организации (далее ВТО)) к промышленному сотрудничеству

является разница между российскими и международными техническими условиями, стандартами и процедурами соответствия.

Интересно отметить, что доля иностранных инвестиций в “закрытую” экономику Китая, в сравнении с “открытой” экономикой РФ, разница выражается как 50:1.

Теперь рассмотрим ситуацию, которая сложилась в сфере международной производственной кооперации на территории Российской Федерации.

К примеру, российская компания Росагромаш увеличивая взаимодействие с ОАО Агролизинг значительно увеличила экспорт сельскохозяйственной техники в Республику Азербайджан, основным пунктом экспорта стали зерноуборочные комбайны Нива. Так же в Азербайджане действует совместное предприятие “хазарлада”, в котором АвтоВАЗ участвует в процессе сбыта сервиса и техобслуживания автомобилей Лада. Так же совместное производство имеет ООО УАЗ, тесно сотрудничающий с нефте- и газоперерабатывающими предприятиями Республики Азербайджан, как ГНКАР, Азеригаз, Азерсу, а также с министерством транспорта и здравоохранения.

Непосредственно в РФ образовались несколько территориальных автокластеров. Данные кластеры соответствуют требованиям транснациональных корпораций. Это автомобильные и смежные заводы в Калининградской области, Калужской, Нижегородской, Московской, а также в Пермском крае и Нижегородской области. Данные области характеризуются развитыми транспортными сетями, наличием квалифицированных кадров, а так же наличием спроса у платежеспособного населения.

Стоит упомянуть, что объем производства автомобилей в РФ в 2014 году составил порядка 2.5 млн. штук. При этом ввиду автомобилизации рынок имеет хорошие перспективы для расширения. Сегодня уровень автомобилизации составляет порядка 300 авто на 1000 человек населения. По

данным РОССТАТА, выпуск авто в январе 2016 года фактически рухнул, сократившись на 40,4%, что составило 48.5 тысяч штук.

Автобусное производства уменьшилось на 14%, что составило 684 шт. Производство грузовых автомобилей, сокращено на 13.2% - до 2.3 тысяч машин. А вот производство кузовов увеличилось на 11% - 13.4 тысячи штук.

Январь текущего года стал довольно плачевным для производства авто на территории СПб – оно уменьшилось на 46%, об этом говорится в докладе «Auto-Dealer-СПб». Больше сокращение наблюдалось лишь в 2011 году, когда еще молодой завод Hyundai лишь запускал свое производство, но потом был отмечен бурный рост спроса и выпуска. Другие два завода — Toyota и Nissan — вовремя вышли с новогодних каникул. Общая доля производства автомобилей на территории Петербурга составила на январь 2016 года – 21.7%. (для сравнения, в январе 2015 года — 22,7%). Наглядно доля снижения производства видна на рисунке 6.

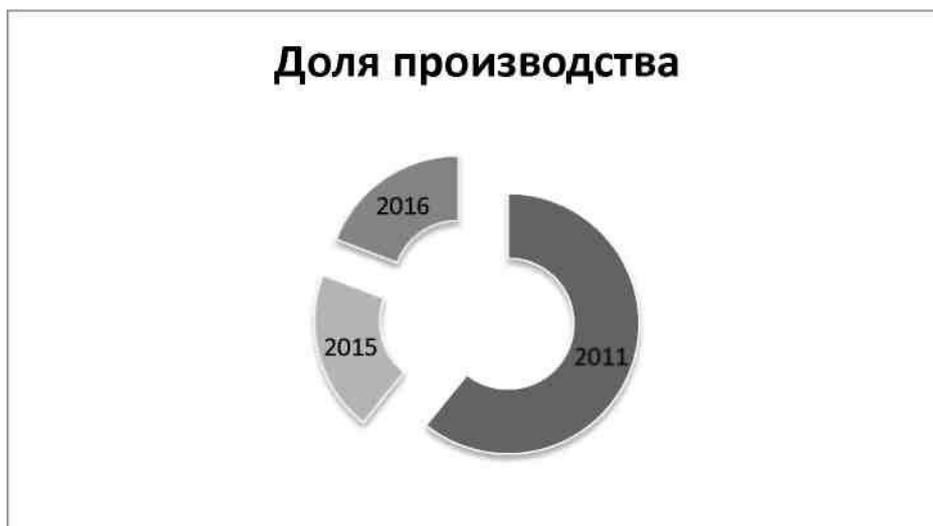


Рис. 6. Доля снижения производства авто

С одной стороны, потенциал РФ, как рынка сбыта, огромен, с другой стороны замедление экономического роста, скудная транспортная инфраструктура оказывают значительное влияние на развитие бизнеса. Так же определенное давление происходит ввиду введения экономических санкций по отношению к России со стороны США и ЕС. Всю ситуацию можно описать

тем, что доходы резко снизились, в то время как риски возросли многократно, что сподвигло многие компании на заморозку некоторых направлений.

Интересным процессом явилось то, как повели себя различные бренды в кризисной ситуации, для оптимизации продаж. Одни производители решились на проведение дисконтных программ. Стоит отметить, что скидка предоставлялась довольно серьезная. К примеру, ФольксВабен, продавал автомобили Golf и Polo со скидками 17-19% ниже номинальной стоимости. Такие производители как KIA и Hyundai дисконтировали цены более чем на 20%. В результате продажи резко возросли, но удержать их на таком уровне не представляется реальным. Итогом явился планомерный рост цен, с февраля 2015 года отпускная стоимость авто поднималась, как минимум дважды, что только ускорило падение спроса. Так же, ввиду отсутствия спец. программ лизинга и клиентской поддержки, создало сильный перекоc рынка автомобилей в сторону кредитования, которое сегодня составляет более половины сделок на покупку новых авто.

Важным фактором в понимании автомобильной промышленности в Российской Федерации является понимание того, что высокотехнологичные отрасли производства способны обеспечить огромный прирост отдачи путем внедрения инноваций. Таким образом, звеньевая специализация с возрастающей отдачей привлекает инвестиции, в то время как специализация на звеньях с убывающей доходностью частные инвестиции привлечь не может.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что так называемые отверточные производства в автомобильной промышленности не могут считаться позитивным элементом экономического развития отрасли. Однако ситуация может измениться, если в будущем это производство перерастет в комплекс полного цикла, включающий центры разработок с привлечением НИОКР и квалифицированных кадров.

По состоянию на второе полугодие 2015 года, самый высокий уровень локализации производства у московского завода «АВТОФРАМОС» 75%. Калужский завод «ФольксвагенГрупРус» имеет около 50%,

«ХендэМоторМануфактурингРус» расположенный в Санкт-Петербурге имеет локализацию в 46%, благодаря производству кузовов и деталей к ним.

Средний уровень локализации комплектующих на российских заводах «Форд Соллерс», «Ниссан Мануфактуринг Рус» и «ПСМА Рус» превышает 30 %. Другие предприятия, образованные на принципе отверточной сборки, имеют уровень локализации от 15 до 20 процентов. Уполномоченный орган правительства, а именно Минпромторг России и Минэкономразвития России подписали соглашение, что уровень локализации LADA-Largus к концу 2016 году должен достигнуть 75%, моделей ДженералМоторсАвто – 60% к 2018 году.

В феврале 2011 года Министерство торговли и министерство экономразвития ввели ужесточения в законодательство по сборке иномарок.

По новым правилам иностранные автопроизводители в течение восьми лет (но не далее 2020года) могут производить ввоз компонентов на льготных условиях, если через три года они смогут обеспечить производство 300 тысяч авто в год при условии создания новых производств и 350 тысяч при модернизации имеющихся. Вторым пунктом повысили уровень локализации комплектующих до 60%, и этого процента производителям необходимо достичь за пять лет. Так же локализация производства двигателей и коробок передач в размере, с установкой их как минимум на 30% впускаемых авто.

Кроме того, по дополнительным соглашениям иностранные автопроизводители обязуются создавать в России центры разработки автомобилей. Стоит особо отметить, что по новым правилам режима «промсборки» изменена формула расчетов локализации по добавленной стоимости, из которой исключены все коммерческие расходы. Ведь чем выше уровень локализации производства, тем меньше отражается на цене автомобиля волатильность рубля на финансовых рынках.

Одно из крупнейших производств запчастей Continental в 2014 году открыл в городе Калуга своё производство, с долей инвестиций более 24млн евро. Планируется производство одного млн. блоков управления мотором, 500

тысяч топливных модулей и 400 тысяч систем топливной рампы. Изначально штат составил около 100 человек, но уже по состоянию на первое января 2016 года, производство обеспечило занятость 330 человек. Завод Continental расположен в одном производственном парке с такими заводами, как Volkswagen, Volvo trucks и PSA. Сегодня на всех объектах концерна Continental в РФ заняты более 1300 человек.

Следует заметить, что размещение производств по выпуску автокомпонентов происходит на базе уже существующих центров автомобильной промышленности. Например, Самарские заводы Delphi,

Tenneco, Woco, Ижевский Siemens, Калининградский Brisk, Санкт-Петербургский Tenneco, Nokia, в Нижнем Новгороде заводы Magna, Valeo, Ficoso. В мире насчитывается около 120 производителей комплектующих, деятельность в РФ ведут всего 12.

Кооперация «Русских машин» и «НОРИНКО» предполагает создание линейки дорожных грузовиков «Урал» с применением агрегатной базы, выпускаемой компанией Weiben. В России грузовики Weiben практически неизвестны, зато на территории Китая каждый дальнобойщик знает эту марку: компания по лицензии Mercedes-Benz выпускает мосты для тяжелых машин, которые не только ставятся на грузовики Бейбен, но и поставляются другим автопроизводителям. Новые «Уралы», будут производиться на заводе «Урал», что расположен в городе Миассе (Челябинская область). Схема расположения основных СП – представлена на рисунке 7.

Первоначально СП создано при участии трех акционеров. Вклад сторон в уставный капитал СП составил 238,2 миллиона долларов США:

– General Motors (41,6% / \$99,1 миллиона денежными средствами и оборудованием), АвтоВАЗ (41,6% / \$99,1 миллиона интеллектуальной собственностью – патенты, свидетельства и торговая марка на автомобиль НИВА, модель 2121, инженерными системами, зданиями и сооружениями), ЕБРР (16,8% / \$40 миллионов долларов денежными средствами + кредитная линия на 100 миллионов долларов)

– С 21 сентября 2012г. после выхода ЕБРР из состава акционеров доли GM и АвтоВАЗа в уставном капитале ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» составляют 50%.³⁹

С момента начала производства общий объем дополнительных инвестиций в производство и продукт составил более 300 миллионов долл.

Преимущества: строгий контроль структуры затрат и финансовая дисциплина

Сегодня СП производит и продает единственный продукт – компактный внедорожник Chevrolet NIVA, в прошлом одновременно на линии производились 3 различных продукта. В 2012г. Chevrolet NIVA стала самым продаваемым внедорожником по итогам года, локализация более 90%

Максимальная производственная мощность: 98.000 автомобилей в год

Персонал: 1.619 человек, двухсменный график работы, скорость линии – 17,3 автомобилей в час.

По итогам 2016 года объем продаж автомобилей Lada, включая сборку ООО «ОАГ», составил 269 096 автомобилей, что на 30,5% меньше аналогичного показателя предыдущего года. В том числе Lada сборки ОАО «АВТОВАЗ» – 207 389 автомобилей (-33,9% к уровню 2015 года).

Отрицательная динамика на автомобильном рынке России наблюдается третий год подряд. В 2016 году этот тренд усилился: так, в ноябре-декабре 2016

³⁹ <https://chevrolet-niva.ru/about> (дата обращения 17.05.2017 г.)

года спад продаж достиг 43–46%, в целом за год рынок снизился на 36,2%. Рынок отчасти поддержали государственные программы стимулирования спроса – программа обновления автопарка, льготного автокредитования и льготного автолизинга.

Среди факторов, оказывающих негативное влияние на рынок, можно выделить дальнейшее падение экономики России и покупательской активности населения, рост цен на автомобили на фоне ослабления российской валюты, а также высокую стоимость владения автомобилем.

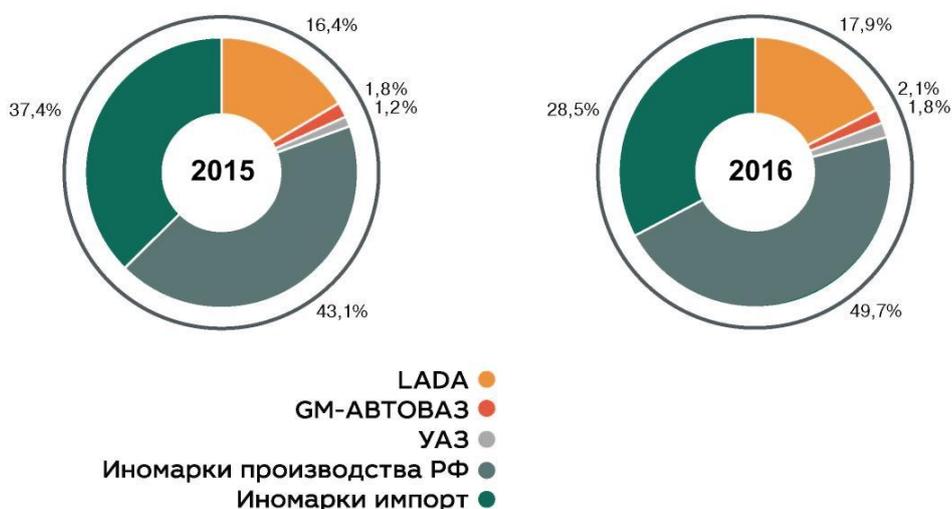


Рис. 8. Структура продаж новых легковых автомобилей в России

Таблица 10

Продажи легковых автомобилей в 2012-2016 годах⁴⁰

Показатели/года	2012	2013	2014	2015	2016	2016/	201	2016
	ТЫС . ШТ.			ШТ.		%		
Продажи Lada	578	538	456	387 307	269 096	-30,5	16,4	17,9
Другие бренды, в	1 916	2 237	2 170	1 971	1 238	- 37,2	83,6	8
произведенные в	1 024	1 180	1 148	1 087	807 8 41	-25,7	4	53,6
импортные	892	1 057	1 021	883 084	430 194	-51,3	3 7,	28,5
Рынок всего	2 497	2 7	2 626	2 358	1 507	- 3 6,1	100,	100,

⁴⁰ <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf> (дата обращения 17.05.2017 г.)

Доля рынка LADA	23,2	19,4	17,	16,4%	17,9 %	+1,5%		
-----------------	------	------	-----	-------	--------	-------	--	--

По объемам продаж на внутреннем рынке на первое место вышло семейство Lada Granta (120 тыс. шт., снижение -21,4%). На втором месте семейство Lada Largus (45 тыс. шт., снижение -39,3%). На третьем – Lada Kalina с показателем 36 тыс. автомобилей (снижение -45,3%).

Таблица 11

Продажи автомобилей LADA на внутреннем рынке в 2015–2016 гг.⁴¹

Модель	2015 шт.	2016 шт.	2016/2015 %	2015 %	2016 %
Granta	152 810	120 182	-21,4	39,5	44,7
Largus	74 291	45 094	-39,3	19,2	16,8
Kalina	65 609	35 869	-45,3	16,9	13,3
4x4	42 932	35 312	-17,7	11,1	13,1
Priora	47 818	28 507	-40,4	12,3	10,6
Vesta	0	2 785	-	0,0	1,0
VIS	1 368	1 209	-11,6	0,4	0,4
2104/2107	26	59	+126,9	0,0	0,0
EL Lada	44	42	-4,5	0,0	0,0
Samara	2 409	37	-98,5	0,6	0,0
Всего LADA	387 307	269 096	-30,5	100,0	100,0

География поставок автомобилей и сборочных комплектов ОАО «АВТОВАЗ» охватывает почти все регионы мира – СНГ и Европу, Африку, Ближний Восток, Латинскую Америку. Страны, в которые осуществлялась поставка по прямым контрактам в 2016 году – Азербайджан, Армения, Беларусь, Болгария, Боливия, Венгрия, Германия, Грузия, Египет, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Ливан, Молдова, Перу, Сербия, Словакия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Чили, Южная Осетия.

В 2016 году на экспорт был отгружен 28 461 автомобиль Lada. По сравнению с 2015 годом поставки на внешний рынок снизились на 45,0% (или на 23 330 автомобилей).

Основными рынками сбыта автомобилей Lada стали: Казахстан – 14 278

⁴¹ <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf> (дата обращения 17.05.2017 г.)

автомобилей (снижение -65,9% к 2015 году), Азербайджан – 4 690 шт. (+141,8%), Беларусь – 2 360 шт. (+33,6%), Египет – 2 128 шт. (+109,4%) и Германия – 1 515 шт. (+238,2%).

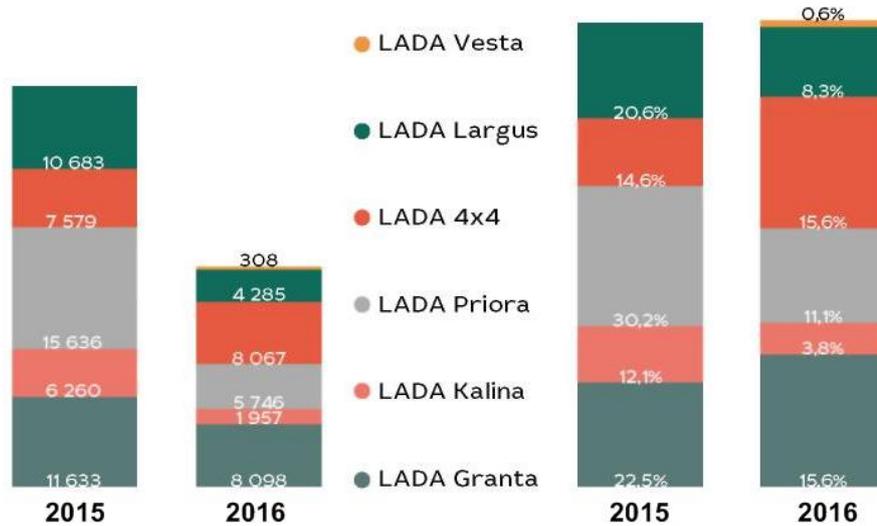


Рис. 9. Структура экспорта автомобилей LADA по семействам в 2015–2016 гг.⁴²



Рис. 10. Поставка автомобилей и машинокомплектов на экспорт по регионам в 2012–2016 гг.⁴³

Производственный комплекс ОАО «АВТОВАЗ» состоит из автосборочного производства и производства автокомпонентов.

⁴² <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf> (дата обращения 17.05.2017 г.)

⁴³ Там же

Автосборочное производство:

- Сборочно-кузовное производство.
- Производство автомобилей на платформе В0.
- Сборочно-кузовное производство на платформе Kalina.
- Сборочно-кузовное производство на платформе Lada 4x4.
- ООО «Объединенная Автомобильная Группа» (ООО «ОАГ») г.

Ижевск. Производство автокомпонентов:

- Metallургическое производство.
- Прессовое производство.
- Производство шасси.
- Производство двигателей.
- Производство коробок передач.
- Производство пластмассовых изделий.

Каждое производство является структурной бизнес-единицей с собственными ключевыми показателями эффективности (KPI).

В 2016 году был внедрен комплекс мероприятий, направленных на улучшение основных показателей производственной деятельности. Были улучшены качество и производительность. Количество часов, потраченных на производство одного автомобиля, удалось снизить в среднем на 24%. Было стандартизировано 100% рабочих постов. Следующий этап – повышение качества стандартизации.

За 2016 год были успешно и точно в срок запущены в производство две флагманские модели ОАО «АВТОВАЗ»: Lada Vesta в Ижевске и Lada Xray в Тольятти. С целью увеличения загрузки третьей нитки главного конвейера в кратчайшие сроки было перенесено производство Lada 4x4 (пятидверной) из опытно-промышленного производства.

В отчетном году продолжалось развертывание производственной системы Альянса Renault-Nissan – aPW (alliance Production Way) в производстве. Расширялся периметр подразделений, внедряющих эту систему.

aPW синхронизирована с запросами потребителей по направлениям

QSTrH (качество, стоимость, время, персонал), ее инструментарий включает в себя стандартизацию рабочих мест (SPT), систему быстрого реагирования на проблемы качества в производстве (QrQC) и другие элементы лучших производственных практик Renault и Nissan.

aPW позволяет добиться максимальной эффективности при использовании доступных ресурсов (люди, производственные средства обслуживания и материалы), исключая и сокращая потери везде, где возможно, чтобы оптимизировать сроки поставок и стоимость выпускаемой продукции.

Таким образом, можно констатировать, что на данный момент ЗАО «ДжиЭм-АВТОВАЗ» является одним из наиболее успешных примеров совместных предприятий на территории России.

2.3 Проблемы производственного кооперирования в деятельности предприятия

Одно из перспективных направлений развития российского экспорта — это локализация производства на зарубежных рынках, а также производство компонентной базы в регионах, близких к территории основного импортера. Рост закрытости рынков приводит к необходимости кооперации с иностранными производителями, что может быть целесообразно в ситуациях, когда иностранный рынок может обеспечить существенный рост производства (например, производство самолетов в Индии может позволить в разы увеличить объемы выпуска). Ключевой вопрос — это защита интеллектуальной собственности российских производителей и сохранение в России производства «секретных ингредиентов», без которых локализованное производство не сможет осуществляться.

Однако при реализации модели распределенного производства возникает проблема критериев отнесения компании к российской

юрисдикции, которая необходима для получения поддержки (например, выход на международный рынок может требовать регистрации в Гонконге, в результате чего российские компании потеряют возможность пользоваться мерами поддержки в России).

На данный момент в Китае, Южной Корее и ряде других стран активно развивается механизм отраслевых технологических «хабов», которые помогают компаниям находить новых партнеров и адаптировать выпускаемую продукцию к международным стандартам. В рамках программы развития экспорта целесообразно налаживать связи с отдельными отраслевыми крупными «хабами» и помогать российскому бизнесу интегрироваться в них.

Также используется «зеркальное партнерство»: успешные западные компании заключают партнерские соглашения с российскими компаниями для помощи в выходе на зарубежные рынки в обмен на аналогичные контракты с российскими игроками для выхода на наш рынок. В данной системе государство может выступать гарантом выполнения всех контрактных обязательств.

В условиях снижения темпов роста мировой торговли в торговой политике России необходимо фокусироваться в первую очередь на странах, где рынок будет продолжать расти темпами выше общемировых. По мнению экспертов и самих экспортеров, к приоритетным рынкам относятся прежде всего страны Юго-восточной Азии (Китай, Индия), а также Бразилия.

Доля респондентов, оценивших степень актуальности барьера на 4 и 5 баллов по 5-балльной шкале (в %)

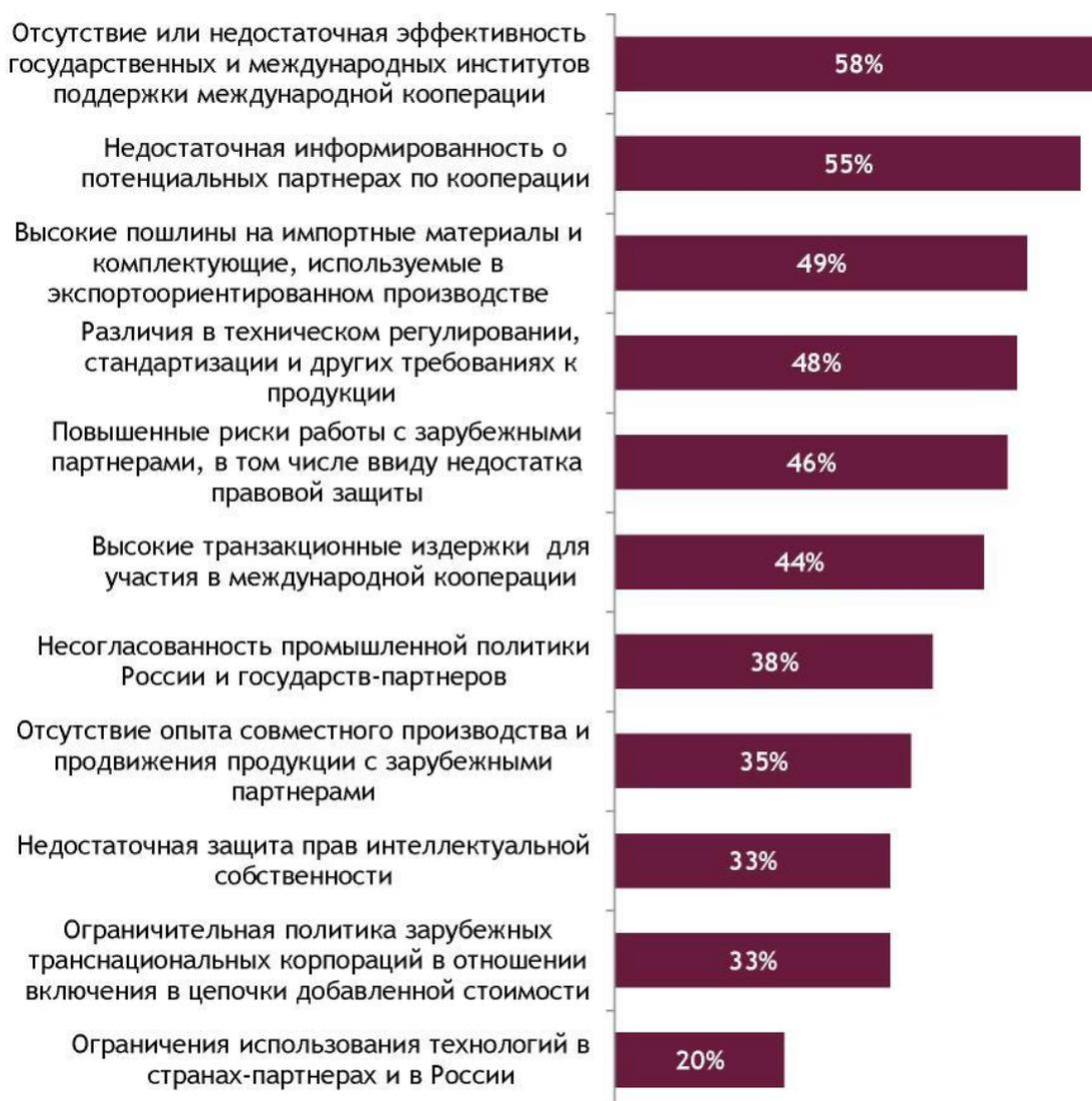


Рис. 11. Наиболее актуальные проблемы международной кооперации и интеграции

Один из основополагающих принципов государственной экспортной политики — это необходимость стратегического планирования на перспективу по крайней мере 3–5 лет. Долгосрочное планирование позволит лучше организовывать международную выставочную деятельность, а также задаст четкие ориентиры государственной политики, понятные для бизнеса.

От государства ожидают организующей функции: многие предприниматели высказываются за создание отраслевых ассоциаций экспортеров, которые могли бы, с одной стороны, создавать площадки для обмена опытом между экспортерами, а с другой — отслеживали риски

возникновения новых барьеров на зарубежных рынках и определяли возможности для государственного участия.

Международная промышленно-производственная кооперация в наше время обретает всё большую значимость. Это подтверждается тем, что кооперирование производственных сил получило своё наибольшее развитие в таких сферах как автомобилестроение, в том числе тракторостроение, авиастроение и различные производства электроники, среди которых особенно выделяются бытовые приборы. К примеру, различные комплектующие изделия могут составлять в производственной стоимости у таких производителей как “Крайслер” - около 40%, у компаний “Тойота” и “Нисан” может достигать до 60%, а у компании “Рено” 50%. Таким образом, существует тенденция, следуя которой ведущие производители стараются расширять круг своих поставщиков комплектующих. Таким образом, покупая автомобиль производителя “Дженерал Моторс” покупатель из 10 тысяч долларов косвенно платит 3000 Южной Корее за сборку, 1900 долларов Японии за мотор, мосты и электронику, 700 долларов платятся Германии за конструирование, 400 - Тайваню, Гонконгу и Сингапuru за производство различных мелких деталей, 250 долларов уходят в Англию, на счета фирм организовавших рекламу, а 50 долларов в Ирландию за обработку различных данных.

О дальнейшем процессе развития мпк свидетельствует рост международного товарооборота, особенно в сегменте промежуточной продукции - это компоненты, части и детали. Процентное соотношение этих деталей в общей стоимости готового продукта (в области машиностроения) в таких странах как США превышает 50%, в странах Европы: Германии, Англии, Италии - колеблется около 40%. Особенно высок удельный вес импорта комплектующих деталей в Бельгии, по данным статистики он составляет около 60%. Так же стоит отметить значительные темпы развития международной кооперации в таких сферах, как промышленность, нефтехимическая, фармацевтическая и металлургия.

Что касается Российской Федерации, падение промышленности, связанное с распадом СССР и кризисным бременем, так же введение других областей промышленности в состояние депрессии и стагнации, так же непродуманная либерализация импорта привели к потере позиций в международной производственной кооперации.

Анализируя ведущие отрасли экономики зарубежных стран, а также их основные конкурентные преимущества в системе МРТ (мирового разделения труда) можно выявить особо перспективные для российских компаний области. Для примера, выделяют целый ряд стран: Австрия, с которой РФ сотрудничает в области машиностроения и деревообрабатывающей промышленности, Германия – основное сотрудничество осуществляется в области автомобилестроения и станкостроения, Соединённые Штаты Америки (США) проводится широкий спектр кадровой кооперации, а так же совместные проекты в IT сфере, так же страны Азии, как Япония - совместные проекты в сфере научных инноваций в автомобилестроении, электрооборудовании, кораблестроении и металлургической отрасли.

Но есть некоторые проблемы в развитии кооперационных связей, очевидно, что для создания более тесных схем сотрудничества в производственной сфере необходима, прежде всего, модернизация экономики России.

В настоящее время основным барьером участия РФ в мировой кооперации считается топливно-сырьевая специализация хозяйства страны, обусловленная лишь добычей и продажей необработанных сырьевых ресурсов, нежели их переработка. Ввиду этого необходимо создание системы модернизации государственной промышленной политики, учитывая её экспортноориентированность. Во-первых, путем изменения налогового законодательства – по средствам стимулирования перевода капитала из добывающих отраслей в обрабатывающие. Это необходимо для создания конкурентоспособных производств на мировом рынке.

Еще одна важная проблема — это взаимодействие с транснациональными корпорациями и реальное обоснование выгоды российских рынков, по сравнению с китайскими или бразильскими. ТНК зачастую очень осторожно относятся к организации своих производств в России. Зачастую приходится предоставлять экономические преференции, к примеру, снижение или вовсе отмена ввозных таможенных пошлин, а так же иные налоговые льготы. Схема таможенных льгот представлена на рисунке 3. Стоит отметить, что на сегодняшний день ТНК специализирующиеся на автомобилестроении рассматривают РФ, как достаточно ёмкий и перспективный рынок, ввиду фактического отсутствия конкуренции со стороны отечественного автопрома.

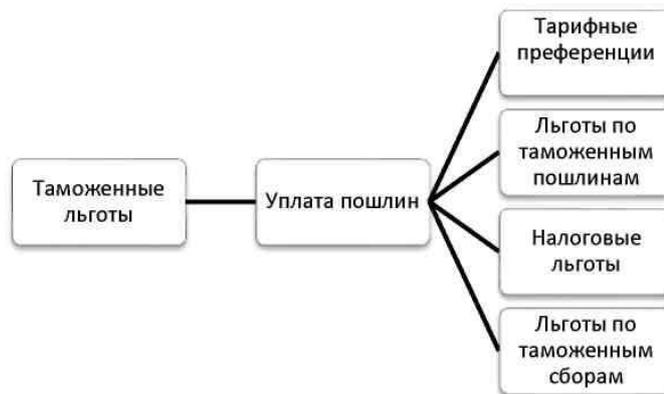


Рис. 12. Таможенные льготы

Ещё одной важной причиной, по которой кооперационное сотрудничество затруднено - является разница между российскими и международными техническими условиями, стандартами и процедурами соответствия, или техническими регламентами, которая пока так и остается. Прежде всего, это остается проблемой отдельных министерств Российской Федерации.

С 22 августа 2012 года Россия стала 156 страной, вступившей в ВТО, страны партнеры стремятся создать наиболее выгодные условия сотрудничества, но учитывая интересы национальных производителей, задача стоит в том, чтобы найти оптимальный баланс кооперации, снижения

рестрикционных барьеров в экономиках, для оптимизации развития каждой отрасли производства.

Рассмотрим некоторые обязательства России, которые составляют около 700 позиций. Так же снижение защитных тарифов сельхоз продукции до 11.3%, а промышленной до 6.4%. Бытовая электроника будет облагаться 10% пошлинами, а также уменьшение и последующая отмена ставок на технологическое, научное и строительное оборудование.

Как это может влиять на кооперационные процессы? Рассмотрим область автомобилестроения. Снижение пошлин значительно облегчает ввоз в страну новых автомобилей, теоретически АвтоВАЗ в условиях конкуренции должен начать производство автомобилей соответствующих сложившейся объективной действительности в соотношении цена - качество. Это должно произойти еще ввиду того, что руководство АвтоВАЗа больше не сможет лоббировать различные протекционистские меры в отношении зарубежных производителей.

В более сложной ситуации оказываются производители грузовой техники. Так, пошлина на самосвалы уменьшается в 2 раза, ввиду этого отечественные производители отмечают, что рынок будет наводнен дешевой китайской и поддержанной техникой. В соответствии с соглашением с концернами об организации сборной автомобильной промышленности на территории РФ, каждый производитель должен обеспечить годовой выпуск автомобилей в размере до 300-350 тысяч и уровня комплектации автомобилей деталями, произведенными в России до 60%, так же обеспечить постановку двигателей и коробок передач российского производства в объеме до 30%, и создавать исследовательские центры на базе предприятий. Но для данных видов производства применяется льготное налогообложение в размерах 5-0%.

Стоит отметить, что это в некоторой мере противоречит правилам ВТО по регулированию деятельности предприятий с иностранным участием. Однако решение было достигнуто, и РФ не придется расторгать и данные договора. Однако соглашения по промсборке должны быть перезаключены к 1

июля 2018, и процент российских комплектующих по новым правилам не должен превышать 35% от общей стоимости.

Стоит отметить еще одну немаловажную отрасль кооперации - самолетостроение. Здесь предусмотрено снижение пошлин на авиалайнеры с 20% до 7.5%. Это значительно снизит цены на ввозимые самолеты, что поставит под угрозу отечественные предприятия, такие как проДжет-100 и МС-21.

Снижение уровня протекционизма в отрасли машиностроения может нести собой отрицательный экономический эффект. Но расширение экспортирования титана и его сплавов для компании Boeing, будет способствовать интеграции кооперационных процессов.

Постепенное внедрение стандартов ВТО и современных систем качества должны будут постепенно привести к расширению промышленной кооперации. К примеру, после получения сертификата АС9100 Волжским заводом авиационных подшипников, то для него образовались новые перспективы налаживания цепей поставок для авиационных компаний из Франции, Восточной Европы, и ряда компаний Азии. Иностранным авиакомпаниям выгодно сотрудничать с производителем, работающим в системе международных стандартов.

Таким образом, по результатам исследования необходимо отменить некоторые факты. Последние несколько лет, сложилась тенденция, в соответствии с которой, иностранные холдинги все больше реализуют свои бизнес идеи на территории России. К примеру, ЗАО Трансмашхолдинг и компания Alstom, организация «Синара» и концерном Siemens строят свои отношения на паритетных началах. А.В. Зубихин (президент «Объединение производителей железнодорожной техники») озвучил такое мнение, что ввиду вступления Российской Федерации в ВТО иностранным компаниям и поставщикам предоставляется облегчение доступа на наш рынок, и что скорее приведет к участию в проектах совместных предприятий с российскими компаниями, нежели буду поставлять комплектующие

напрямую из-за рубежа. Учитывая, тенденцию Европейских производителей в области железнодорожного машиностроения, мы наблюдаем снижение объемов производства, а это приведет европейских поставщиков, комплектующих к выходу на российский рынок, причем именно через создание совместных производств. В подтверждение вышесказанному, можно привести компанию NOWE, часть группы компаний Faiveley transport group, что уже открыло свое официальное представительство в РФ. И сегодня эта тенденция имеет потенциал только к росту. Конечно, ассоциация с ВТО непременно будет влиять на расширение импорта и усиление конкуренции на Российском рынке. Конкуренция в России пока весьма слаба. В целом же присоединение РФ к ВТО, не несет для страны явного негативного экономического эффекта. Но переходный период дается присоединяющимся к ВТО странам как раз для того, чтобы государственный аппарат и предприниматели смогли научиться работать в соответствии с принципами свободной торговли.

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ, НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

3.1 Зарубежный опыт МПК в автомобилестроении

Развитие кооперационных связей в сфере автомобилестроения вызвано развитием общественного разделения труда, его специализацией и кооперацией. В настоящее время каждая автокомпания имеет целый ряд поставщиков, которые специализируются на производстве того или иного вида комплектующих.

Первые автомобили производились в частных мастерских, к примеру - Daimler или Opel, которые являются прародителями современных компаний. Ввиду усложнения конструкции автомобилей, появилась потребность в создании целых заводов, к примеру, - Ford. Впоследствии производство приобрело массовый характер, а специфика спроса спровоцировала размещение производства деталей и комплектующих у других предприятий - партнеров, что в свою очередь позволило значительно сократить издержки на производство.⁴⁴

Автомобилестроению как отрасли производства, свойственны все виды производственной кооперации, от простейшей - подряд, так и международное объединение по совместному производству. Постоянно усложняющаяся конструкция автомобилей и высокий уровень конкуренции, сдвигает производителей к необходимости объединения как на стадии разработки, так производства и сбыть готовой продукции. Наиболее выгодным в этой связи является - объединение производственных мощностей нескольких компаний. Изначально кооперация в автомобилестроении носила внутриотраслевой характер и была предметной, как на заводе Ford, но с ростом спроса предприятия элементарно не могли уместиться на одной площадке. Появилась необходимость в повышении производительности труда, и решение оказалось в делегировании части полномочий по производству части комплектующих другим предприятиям. С ростом потребности в автомобилях были построены новые автозаводы, которые использовали уже не только поставщиков по внутри- и межотраслевой кооперации, но и стали привлекать зарубежных партнеров для осуществления необходимых поставок комплектующих. Так, автомобильный бум 50-х–60-х годов XX века подтолкнул американских автопроизводителей (Ford, General Motors) разместить производства ряда комплектующих в Европе (Англия, Германия). Впоследствии эти поставщики стали основными. Сегодня широкое распространение получила кооперация

⁴⁴ Е.В. Вишняков Проблемы международной кооперации российского производства автореф. ... канд. эконом. наук: 08.00.10 – Тула, 2016 – 197 с.;

производственных партнеров из двух и более стран. Благодаря специализации производства, производители могут решать задачи по обмену технологиями, ускорению производства и выпуска продукции, проникновению на рынки тех или иных государств, а также использованию льготного финансового режима в стране. Сегодня мировые гиганты производства автомобилей, включают в производственные планы сотни сторонних компаний. Схема совместного производства автомобиля – рисунок 13.

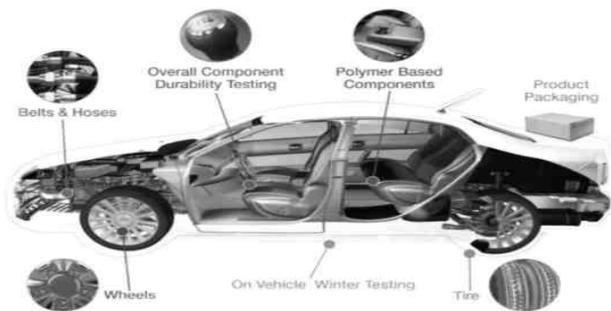


Рис. 13. Совместное производство автомобиля⁴⁵

Масштабы производственной кооперации были огромны уже к концу 20 века. В 1994 General Motors производил закупки у 120000 компаний.

Интересный факт, что почти половина этих поставщиков имело штат сотрудников менее 100 человек. В 1996 компания Ford произвела закупку у 34000 фирм, комплектующих на сумму более 14 миллиардов долларов США, что составило более 50% используемых деталей, при выпуске авто - среднего класса.

Кооперация автомобилестроения, стала следствием крупного производства, предполагающим высокий уровень предметной специализации, что не осуществимо без связей с предметно-специализированными компаниями. Таким образом, покупные изделия при производстве таких автомобилей как Ford составляют 49%, Fiat 52%, Toyota -60%.

Наиболее современная форма кооперации – это совместное предприятие (далее СП). Совместное предприятие, обычно, являет собой международную

⁴⁵ Рут С. Обзор рынка новых легковых автомобилей в России и прогнозы его развития. Январь 2016 года. PriceWaterhouseCoopers. Ссылка [http://www.pwc.ru/ru/events/2011/autobriefing/russian-automotive-market-perspectives-ru.pdf]

компанию, которая создается двумя или более предприятиями из разнообразных стран, для максимального использования потенциала каждого из объединившихся.

Широкое распространение совместных производств выгодно для экономик стран, где они располагаются, ввиду роста экспорта капитала. Таким примером, успешного совместного производства в авто сфере, можно назвать ЮзДеуАвто – компанию, которая занимается производством легковых авто и микроавтобусов в Республики Узбекистан. Это кооперация государственной компании Узавтосонат и компанией Дейвуу из Южной Кореи. Автозавод является одним из крупнейших в своем регионе, его удельная производственная мощность – 250 000 авто в год. Позже, после поглощения компании Дейвуу, американским гигантом General Motors, кооперационные связи только углубились.

Немецкая компания Volkswagen реализует логистическую концепцию, согласно которой в 10км от сборочного цеха создается кластер субпоставщиков, что позволяет реализовывать концепцию «Точно в срок», а так же снизить издержки производства на 30%.

Сегодня совместные предприятия стали эффективным средством привлечения передовых технологий и опыта. СП облегчают экспорт капитала, а не только в денежной, но и в производительной форме, так же реализуются проекты, для исполнения которых необходима консолидация сил нескольких компании. Кроме того, облегчается процесс выхода на новые рынки, с одной стороны, а с другой стороны предприятия с долевым участием иностранного и национального производителя обычно имеют налоговые преференции и льготы.

Совместное предприятие является гибкой системой управления, которая позволяет использовать финансовые и иные возможности, а также опыт всех входящих в кооперацию компаний. Грамотно используя, особенности и

ресурсы разных стран такие предприятия минимизируют расходы и максимизируют прибыль.⁴⁶

На сегодня высшей формой кооперации предприятий являются ТНК – транснациональные компании, особенное распространение они получили в автомобильном производстве. Тенденция к объединению в подобного рода альянсы возникает, в кризисное время, ввиду того что производство легковых автомобилей коренным образом зависит от платежеспособности населения страны.

К примеру, такие автогиганты как Ford и Chrysler, вместе с General Motors понесли наибольшие убытки во время экономического кризиса 2008-09 годов. В кризисной ситуации такого масштаба General Motors и Chrysler обанкротились, а Ford понес очень значительные убытки. Так концерну Ford пришлось отказаться от выпуска премиального класса авто, в который входили наиболее дорогие модели Jaguar, Volvo и Land Rover. Так же компании Ford пришлось продать английский бренд Aston Martin, контрольный пакет Mazda и провести полную ликвидацию марки Mercury.

Сегодня концерн Volkswagen продолжает брать под свое начало все больше и больше брендов, так в 2009 году присоединил Porsche. Теперь Volkswagen Group составляют следующие марки – это Volkswagen, Audi, Porsche, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Skoda, Seat, а также производитель спец техники Scania. Еще одним крупнейшим мировым автопроизводителем является альянс Renault-Nissan, которому принадлежат такие марки, как Renault, Dacia, Nissan, Infiniti, Samsung. Но важным для Российской Федерации является то, что компания Renault владеет контрольным пакетом акций АвтоВАЗа. Поэтому марка «ЛадаАвто» находится в сфере влияния французско-японского альянса.

⁴⁶ Ивантер В.В., Узиков М.Н., Панфилов В.С, Говтвань О.Д., Шураков А. Г., Панфилов А.В., Борисов В.Н., Буданов И.А., Широков А.А., Херсонский А.А., Капицин В.М., Герасименко О.А., Андропова Л.Н., Сапова Н.Н., Лукьянова Н.В. Стратегия развития Автомобильной промышленности России. М.: РАН ИНХП, 2015.

Все процессы по поглощению, объединению, созданию альянсов и стратегическому партнерству, свидетельствуют, о том, что фирмы одиночки не жизнеспособны на мировой арене. Существуют, конечно, исключения, такие как английская марка Morgan или японская Mitsuoka. Но суть заключается в том, что эти фирмы независимы как внутренне, так и внешне, вследствие чего они не имеют большого значения на мировом рынке автомобилей. Ведь, для обеспечения продаж в сотни тысяч, а то и миллионы единиц в год, необходимо иметь мощный тыл, обеспечиваемый либо партнерскими связями (как в случае Nissan-Renault), либо набором своих брендов (Volkswagen group). А бренды одиночки, как например Mazda будут иметь все больше трудностей в экстенсивно развивающемся рынке.

Таким образом, наблюдается следующая тенденция, что в около 95% всего автопроизводства сконцентрировано в 20 странах. Доля Китайской промышленности в мировом производстве автомобилей в 2016 году достигла 26,7%. В таких странах как Германия, Южная Корея, Великобритания, Канада, Мексика, Россия, Турция, Чехия производство имеет очень низкий коэффициент роста. Что касается Индии, Ирана и Японии то производство в этих странах идёт на спад. Сведения о количестве произведенного автотранспорта в ведущих странах представлено в таблице 12.

Таблица 12

Производство автотранспорта в 2015/2016 годах⁴⁷

Государства	Произведено автотранспорта (тыс.шт)		
	2015 год	2016 год	2015-2016 (%)
КНР	19 272	22 117	114,8
США	10 329	11046	106,9
Япония	9 943	9 630	96,9
Германия	5 649	5 718	101,2
Республика Корея	4 562	4 521	99,1
Индия	4 145	3551	93,6

⁴⁷ Гутенев, В.В. Конкурентоспособность отечественного машиностроения: некоторые проблемы и решения [Текст] / В.В. Гутенев // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2016 г.). - Екатеринбург, 2016. - С. 115-124.

Бразилия	3 343	3 740	111,9
Мексика	3 002	3 052	101,7
Таиланд	2429	2 533	104,3
Канада	2464	2 380	96,6
Россия	2 232	2 175	97,5
Испания	1979	2 163	109,3
Франция	1963	1740	88,4
Великобритания	1 577	1597	101,3
Индонезия	1066	1208	113,3
Чехия	1 179	1 133	96,1
Турция	1072	1 126	105
Словакия	900	975	108,3
Аргентина	764	791	103,5
Иран	1014	744	73,4
Итого: крупнейшая 20-ка	78 889	82 184	104,2
Всего по 40 странам	84 208	87 300	103,7

Анализируя показатели 20 ведущих производителей автотранспорта, которые произвели более одного млн. колесного транспорта в 2015 году, и продолжают наращивать производство притом преимущественно размещая производственные площади на территории развивающихся стран, в том числе СНГ. Данные приведены в таблице 13.

В современном автомобилестроении различают два режима импортной сборки – это SKD и CKD.

Таблица 13

Объемы отдельных производителей⁴⁸

Производители	Произведено автотранспорта в 2015 году (тыс.ед.)
Toyota	10103
General Motors	9284
Volkswagen	9224
Hyundai Motor	7125

⁴⁸ Гутенев, В.В. Конкурентоспособность отечественного машиностроения: некоторые проблемы и решения [Текст] / В.В. Гутенев // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2016 г.). - Екатеринбург, 2016. - С. 115-124.

Ford	5594
Nissan	4888
Honda	4119
PSA PeugeotCitroen	2910
Suzuki	2893
Renault	2675
Chrysler	2371
Fiat	2125
BMW	2055
Mazda	1180

Режим SKD (Semi Knocked Down, «полуразобранный») – технология импорта и дальнейшей сборки автомобилей, ориентированная на обход высоких импортных пошлин или акцизов. Режим предполагает разбор готовых авто на небольшое количество узлов, после чего они ввозятся на территорию государства, для последующей обратной сборки. Сегодня этот термин применяется к производствам, основанным на сборке крупных узлов, таких как авто с готовыми кузовами и двигателями с трансмиссией. Режим SKD часто называют «конструктором».

Второй режим - CKD (Complete Knock Down, «полноразборный») является технологией импорта, в основном также ориентированной на обход высоких импортных пошлин или акцизов. В страну ввозится комплект деталей, для дальнейшего сбыта, который дособируется на местном производстве. Выгода заключается в снижении таможенной пошлины на комплектующие, которая становится значительно ниже, чем на готовый автомобиль. В отличие от SKD режим CKD предполагает проведение большего количества действий с товаром в стране дальнейшего сбыта. Могут проводиться операции по сборке, сварке, покраске, внутренней отделке, финальное тестирование и тд.

Между тем основное автомобильное производство в развивающихся странах имеет более высокий уровень локализации по сравнению с

производством автокомпонентов и, особенно с исследованиями и разработками. Но существуют и исключения. Так, американская компания GeneralMotors достигла уровня локализации своих научных исследований и разработок на порядок выше нежели, чем уровня локализации производства компонентов. А произошло это ввиду создания совместного предприятия с китайской фирмой SAIC, целями которого были производство энергосберегающих двигателей и трансмиссий. Разница представлена на рисунке 13.

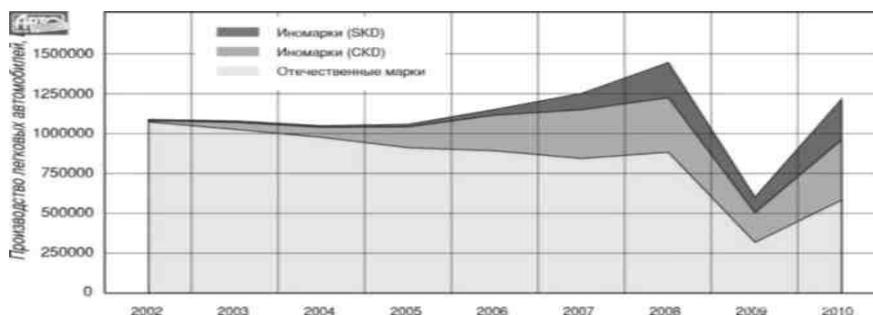


Рис. 13. Сравнение объёмов производства⁴⁹

Наибольший уровень локализации, в сравнении стран, занимает Китай. Прежде всего, в сфере производства автокомпонентов. Так же высокие уровни локализации отмечаются в Бразилии и Индии, за счет лояльности государств к зарубежным компаниям.

Также в число лидеров входит соседняя нам Республика Беларусь. Она является одним из лидеров по экспорту грузовых автомобилей, тракторов, дорожно-строительной и коммунальной техники. Каждый десятый колесный трактор, выпускаемый сегодня в мире, носит имя «Беларус».

ОАО «Минский автомобильный завод» и ОАО «Белорусский автомобильный завод», составляют треть мирового рынка самосвалов.

⁴⁹ Гутенев, В.В. Конкурентоспособность отечественного машиностроения: некоторые проблемы и решения [Текст] / В.В. Гутенев // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2016 г.). - Екатеринбург, 2016. - С. 115-124.

35 предприятий представляют автомобилестроение Республики Беларусь, проводящими выпуск не только автомобилей, но и поездов международного следования, так же это лесовозы, спец техника повышенной проходимости, скреперы, автобусы и иная спецтехника и запчасти для неё.

Ключевыми предприятиями являются ОАО «Минский автомобильный завод» и ОАО «Белорусский автомобильный завод» (г. Жодино). Белорусский автомобильный завод занимает треть мирового рынка карьерных самосвалов и входит в группу ведущих мировых производителей карьерной техники⁵⁰.

3.2 Тенденции развития совместных производств

Международная производственная кооперация с каждым годом приобретает все большую значимость. Кооперирование производственных мощностей получило очень значительное развитие в области автомобилестроения.

В 1987 годы Экономическая комиссия ООН определила термин межфирменной кооперации, как «формальное или неформальное соглашение между двумя или более фирмами, заключаемое с целью сотрудничества и подразумевающее как участие в капитале для создания новых фирм, так и неакционерные формы соглашений».

Практически любая форма международной кооперации имеет элементы производственного взаимодействия. Главная тенденция — это развитие международной производственной кооперации.

Международная производственная кооперация — одна из форм международного сотрудничества, при которой трудовой вклад кооперантов из разных стран соединяется в повседневном взаимодействии процессов производства конечного продукта.

Положительной тенденцией развития мпк является рост доли международного товарооборота в области промежуточной продукции автомобилестроения,

⁵⁰ Отчет исполнительного комитета СНГ – Информация о состоянии производственной кооперации в автомобильной промышленности государств – участников СНГ, 2015. С.12.

такой как компоненты, части и детали. В некоторых странах процент доли промежуточной продукции может достигать 60%.

Анализируя экономические отрасли ведущих стран мира, можно выявить основные положительные тенденции международного разделения труда при участии Российской Федерации. К примеру, проведение разнообразных инвестиционных проектов с США, а также кадровая кооперация. Имеется тенденция расширения промышленно-инвестиционных и промышленно-торговых форм кооперации с французскими компаниями, австрийскими. Огромный потенциал имеет взаимодействие с немецкими компаниями, ввиду участия госкорпораций.

Основной тенденцией для развития МПК в мире, на сегодня, является реализация схем инноваций в экономиках стран – участниц. Что касается Российской Федерации, то основными тенденциями здесь остаются, во-первых, переход от топливно-сырьевой ориентированности хозяйства, когда вывоз сырья с целью его реализации зарубежным партнерам оказывается прибыльнее, чем его обработка на основе развития промышленности внутри страны. Второй важный аспект — это сложность экономического обоснования для транснациональных корпораций экономической выгоды российского рынка, в сравнении с китайским или индийским. В этой связи и выявляется тенденция к увеличению флексибельности (гибкости) законодательства.

Третья тенденция в развитии промышленного сотрудничества это максимальная унификация технических стандартов и процедур соответствия. Важным этапом в преодолении этой проблемы стало распространение всемирной торговой организации. ВТО ставит своей задачей создание единообразия регламентов, тем самым максимального упрощения экономических связей. Правительства стран, входящих в организацию, стараются, учитывая интересы производителей добиться максимального снижения экономико-политических барьеров, но с сохранением оптимального баланса сил, необходимого для нормального функционирования национального производителя. К примеру, в рамках участия в ВТО Россия, в

вопросе промышленной кооперации автомобилестроения, взяла на себя обязательство установить начальный уровень связывания в 25%. Тем самым были введены тарифные льготы, облегчающие ввоз в страну новых авто импортного производства.

Введение бенчмаркинга в производственный процесс является важной тенденцией, но необходимо четко понимать его назначение в конкретной ситуации. Проанализируем совместные производства между российскими и европейскими фирмами. Если не брать в учет постройку заводов, то деятельность европейских фирм производителей сводится к созданию совместных сборочных предприятий на уже готовых территориях российского кооперанта. Например, это такие совместные предприятия как «Автофрамос» (Ranault и Банк Москвы) и «Sollers», производящие такие автомобили как Fiat, Isuzu, SsangYong. Основными положительными факторами такой кооперации являются – создание рабочих мест, и загрузка производственных мощностей российских предприятий. Схема бенчмаркинг – рисунок 14.

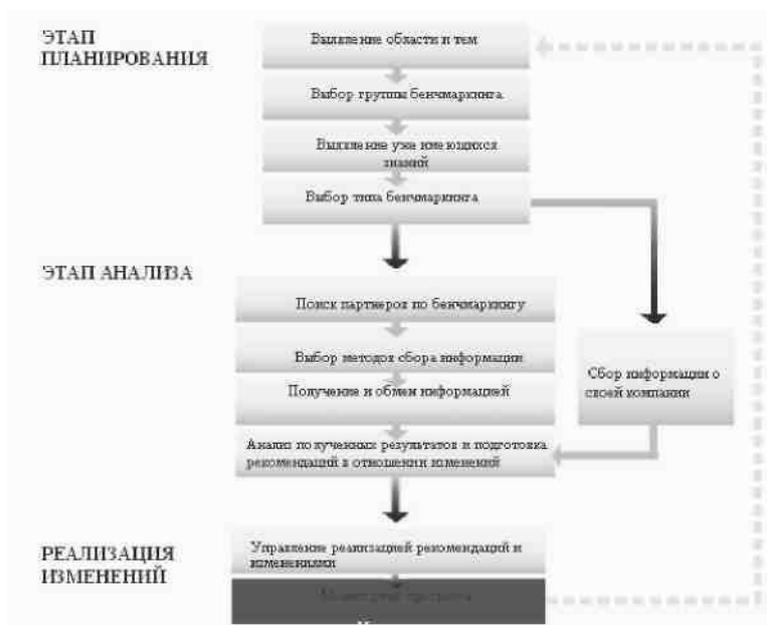


Рис. 14. Схема бенчмаркинг⁵¹

Но с другой стороны это взаимодействие имеет скорее отрицательный характер для отечественного автопрома. Это обусловлено даже не столько

⁵¹ Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ» 2015. – 420 с.;

экономически, сколько тем, что на сборочных предприятиях, как правило, производят более старые модели, и не производятся инновационные разработки. И еще один отрицательный фактор, заключается в тенденции к полному поглощению зарубежной компанией производственных мощностей. В это же время, российские производители сдают свои позиции на внутреннем рынке. По данным «автостата» уровень локализации российского производства, за последние пять лет, упал почти на 60%. При этом прогнозируется дальнейший спад и к 2020 году будет составлять лишь 10%. Становится очевидно, что для сохранения отечественной промышленности в области автомобилестроения, необходимы существенные изменения на существующих предприятиях. Стоит отметить, что в странах Европы доля национальных авто очень высока, так в Германии она составляет более 70%, Франции более 50%, в России же доля составляет менее 12%. Но если говорить о странах Азии, то национальный автопром в Японии составляет 90%, в Корее около 75%. Что касается Америки, то Дженерал Моторс, Форд и Крайслер составляют в сумме более половины автопрома. Наглядная разница в уровне локализации представлена на рисунке 15.

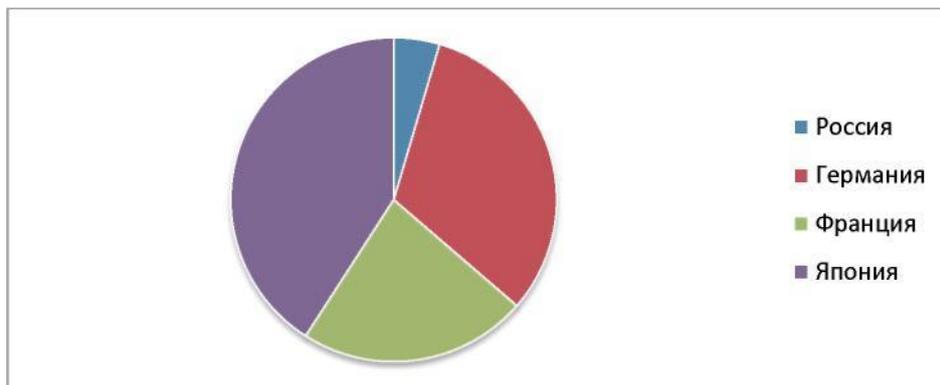


Рис. 15. Разница уровня локализации производств⁵²

Эксперты не однократно говорят об этой проблеме, высказываются предложения по повышению качества и обновлению модельного ряда, при этом главным преимуществом должна быть низкая цена. В этом отношении

⁵² Буланов, А. А. О механизме управления развитием инновационной сферы экономики России [Текст] / А.А. Буланов // Проблемы прогнозирования.- 2015.- №1.- С. 148-151.

новые модели АвтоВАЗ трудно назвать действительно успешными. Помимо этого, важно иметь в виду программы государственного стимулирования и прямой поддержки, которые не приносят долгосрочных стабильных улучшений в деятельности предприятия. Таким образом, мы подошли к формулированию основной проблемы. Если при попытках модернизации модельного ряда для соответствия требованиям потребителей, компании не достигают значительных успехов, причиной этому может служить недостаточное понимание рынка и его потребностей. Именно глубокое и четкое понимание рыночных реалий является фундаментом разработки успешных продуктов, поэтому прежде чем говорить об особенностях и недостатках технологического процесса необходимо обеспечить солидную информационную обеспеченность производства. Известно, что зарубежные производители тратят солидные средства для получения данной информации, ее регулярного обновления и анализа. Именно грамотно использованная информация создает условия для извлечения максимальных выгод из рыночной ситуации и достижения высоких результатов⁵³. Примером грамотного анализа можно назвать модель Polo седан, марки Volkswagen – автомобиль на высоком уровне отвечающий запросам российских потребителей. Но ввиду слабых позиций отечественных компаний, говорить о подобном анализе конъюнктуры рынка преждевременно. Поэтому необходимо создание совместной структуры, поддерживаемой государством, деятельность которой была бы направлена на создание информационного поля для автопроизводителей, обеспечение циркуляции информации, ее анализа и определения ключевых возможностей.

Стоит отметить аналогичный опыт ЮАР, - принявшей решение о поддержке национального производителя и обеспечения их конкурентоспособности в мировом товарообороте. Правительство республики совместно с ООН

⁵³ Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ», 2015. С 44.

разработало программу, в соответствии с которой опыт местных производителей кооперируется с мировой практикой для того что бы их продукция соответствовала требованиям ведущих компаний. Программа проводится в 3 этапа:

1. Введение прямого сотрудничества предприятия с покупателем, тем самым повышая качество и детализируя работы;
2. Поддерживающие меры для выхода на мировые рынки;
3. Поддержка развития предприятия, путем привлечения высококвалифицированных кадров.

Ключевым фактором развития данной программы стало взаимодействие различных предприятий, направленное на выявление и решение как оперативных, так и долгосрочных проектов. В один момент, был образован некий “клуб” поставщиков, для обмена информацией. Именно эта форма информационной кооперации обеспечила достижение намеченных результатов и создала условия для развития производителей.

Данный мировой опыт, показал реальную результативность международной производственной кооперации, оно позволяет получать предприятию всю необходимую информацию о мировых тенденциях и проблемах. Данный пример показывает, что в условиях российских реалий анализу должны быть подвергнуты покупательские приоритеты. Пример ЮАР наглядно показал перспективность создания единого информативного центра. На основании результатов и разделения эмоциональных и фактических составляющих негативных оценок, должны приниматься меры по изменению технологического производственного процесса на российских предприятиях. При этом в целях укрепления позиций отрасли в целом кооперация производителей не должна заканчиваться исключительно финансированием комплексных рыночных исследований. Необходимо совместными усилиями задать направление развития и наметить возможности достижения целей. Таким образом, информационная кооперация может быть расширена в производственную. В

конечном итоге такой подход должен обеспечить оздоровление отрасли и дать необходимый импульс успешному развитию отдельных предприятий⁵⁴.

3.3 Государственное регулирование автомобильного рынка и рынка запасных частей

С 1 января 2010 года было создано единое таможенное пространство между Российской федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан, предполагающее единое таможенно-тарифное регулирование в рамках ЕвразЭС. В рамках этого сотрудничества был принят Единый таможенный тариф Таможенного союза, это перечень, содержащий информацию о запретах и ограничениях, применяемых к товарам, пересекающим территорию таможенного союза. Содержит правила применения мер технического, ветеринарного, фитосанитарного контроля. С момента создания единой таможенной территории, в рамках ТС, товары Таможенного союза, а также иностранные товары, выпущенные в свободное обращение, их владельцы имеют право на беспрепятственное их перемещение по всему Таможенному союзу, без применения таможенных формальностей. Однако полной унификации законодательной базы, пока, достичь не удалось. Так РБ, сохранили низкие ввозные таможенные пошлины для легковых авто. Со стороны РФ, было выдвинуто условие, что при ввозе авто необходима доплата сумм ввозных таможенных пошлин. Данный факт негативно повлиял на планы многих мелких и средних предпринимателей.

Создание Таможенного союза усложнило правовую систему внешнеторгового регулирования, теперь это сложная шестиуровневая система.

Сегодня владельцы автобизнеса отмечают, что формирование ТС, сохранило основные таможенные положения таможенного регулирования,

⁵⁴ Хутевич В.В. Бенчмаркинг отраслевой кооперации для создания маркетинговых возможностей для российских автопроизводителей // МГТУ «МАМИ» 2015. С 52.

которые существовали ранее в РФ. При этом, отмечается, что новое законодательство с одной стороны ввело прогрессивные положения по упрощению ведения внешней торговли, и с другой ввело нормы усложняющее положение участников ВЭД. К примеру, автопроизводители отмечают, новую возможность декларирования оборудования, которое ввозится в разобранном виде по одной таможенной декларации. Так же, расширен список товаров, к которым возможно применение этой процедуры и увеличены сроки поставки до 3х лет. Это обусловлено решением КТС от 20 мая 2010 года под номером 257, в котором говорится о возможности внесения сведений о товарах, содержащихся в одной партии, с указанием одного товарного кода. Так же введено периодическое декларирование, применяемое при регулярном ввозе одних и тех же товаров. Еще одним положительным аспектом, отмечаемым автопроизводителями, является введение института уполномоченного экономического оператора. Что сильно упростило процесс транзита товаров и могут завершать процедуру таможенного транзита и проводить таможенные операции, связанные с выпуском товаров, на своей производственной территории или в помещениях без участия таможенного органа, включая снятие таможенных пломб, разгрузку товаров и запуск их в производство. При этом возможен выпуск товаров до подачи таможенной декларации с беспроцентной отсрочкой уплаты таможенных платежей до 40 дней при условии представления минимального набора документов.

Такая заманчивая перспектива, однако, доступна не всем: для начала необходимо доказать свою добросовестность и уплатить таможенных платежей в сумме эквивалентной 1 миллиону евро. Но лица, занимающиеся производственной деятельностью, получили сокращение этой суммы – до 150 тысяч евро.

Что касается дистрибьюторов иностранных авто, то им интересна процедура временного ввоза. Теперь в соответствии со статьей 276 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской

Федерации» получать сертификат одобрения транспортного средства не требуется. Но стоит отметить, что утвержден Технический регламент “о безопасности колесных транспортных средств”. Принятие нового регламента было необходимо для унификации предписаний ВТО. Заключение о соответствии транспортного средства выдается в виде одобрения в паспорте технического средства и сроком на 3 года. Данный технический регламент соответствует нормам ЕЭК ООН. Сертификация проводится по средствам испытания образцов.

Но говоря о негативных последствиях нового таможенного регулирования, стоит отметить возможность таможенного органа в отказе в выпуске товаров, в связи, с чем декларант вынужден подавать новую декларацию, и заново проводить расчет платежей, что имеет потенциальную опасность в их увеличении из-за нестабильной ситуации на рынке валют.

В отличие от положений ТК России, ТК ТС предусматривает, что при завершении процедуры временного ввоза помещением товаров под процедуру выпуска для внутреннего потребления подлежат уплате проценты за фактически использованную отсрочку или рассрочку уплаты таможенных платежей даже в случае, когда сумма периодических платежей, уплаченная при частичном условном освобождении, станет равной сумме, таможенных платежей, которая подлежала бы уплате, если бы в день помещения под таможенный режим временного ввоза товары были выпущены для свободного обращения. Исключения могут быть установлены только Комиссией Таможенного союза. При этом теперь не предусмотрено право декларанта указать на уменьшение таможенной стоимости товаров и (или) уменьшение их количества, произошедшие вследствие их естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях использования (эксплуатации) в период временного ввоза.

Нынешнее таможенное законодательство учредило инвестиционный режим “промышленной сборки”. ЕТНВЭД ТС содержит коды товаров (речь идет об узлах и автокомпонентах), к которым применяется пониженная

ввозная ставка, с примечанием «для промышленной сборки моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705, их узлов и агрегатов».

Решение межгосударственного совета ЕврАзЭС под номером 130 от 27.11.2009 установило, особенности применения процедуры промышленной сборки. Так же, требования по локализации отнесены к отдельно государственным вопросам, то есть каждое государство устанавливает свой уровень. Единственный аспект — это возможность КТС устанавливать перечень хозяйствующих субъектов, которые осуществляют производство транспортных средств (относимых к товарной позиции 8703 ТН ВЭД), с использованием процедуры промышленной сборки и впоследствии освобождаются от уплаты ввозных таможенных пошлин на произведенные автомобили при ввозе их на территории государств - членов ТС.

Перечень организаций № 169 от 27.01.10, предусматривает список всех компаний зарегистрированных на территории государств-членов таможенного союза, имеющих официальные соглашения о промышленной сборке.

Соответственно, автомобили, произведенные в России, в том числе, в рамках режима «промышленная сборка», могут поставляться в Беларусь и Казахстан не только без уплаты таможенных пошлин, но и без выполнения иных таможенных формальностей в силу создания единой таможенной территории. Однако отмечается, что ввоз автокомпонентов, которые соответствуют кодам ТНВЭДТС “для промышленной сборки” - юридически не является тарифной льготой. Так в соответствии с соглашением о единой таможенной территории, льготы — это снижение в виде полного или частичного снижения ставки ввозной таможенной пошлины. В рассматриваемом же случае ставки – базовые, и преференции применяются к ним по общим правилам. Другими словами, компоненты, которые произведены в странах СНГ – будут иметь таможенно-тарифные преференции.

И так, вопросы применения рассматриваемого режима, как и до введения понятия единой таможенной территории, устанавливаются национальным законодательством. Таким образом, в соответствии с стратегией развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной приказом Минпромторга России от 23.04.2010 № 319 (далее – Стратегия 2020), Минэкономразвития России, Минпромторгом России и Минфином России издан приказ от 24 декабря 2010 года № 678/1289/184н «О внесении изменений в Порядок, определяющий понятие «промышленная сборка» моторных транспортных средств и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов» (зарегистрирован в Минюсте России 1 февраля 2011 года, рег. № 19647), который был официально опубликован и вступил в силу 4 февраля 2011 года. Этот приказ регламентирует особенности применения режима промышленной сборки.

Таким образом, подписание соглашений по промышленной сборке с рядом крупнейших мировых концернов, что дало возможность по привлечению в РФ инвестиций объемом 4,5 млрд. долларов США для создания новых автомобильных производств, предполагающими полный технологический цикл, в том числе сварка и окраска кузовов, а так же полная сборка. Результатом явилось замещение части ввозимой автомобильной продукции, по средствам прямого импорта, на продукт, произведенный в РФ. Однако, существует обратная сторона медали, ввиду ограничений, введенных законодательством на уровень промышленной сборки – 25 тысяч авто в год, это не привело к созданию современных производств, не смотря на выполнение компаниями условий по уровню локализации. Договора, подписанные с иностранными производителями, не принесли ожидаемого развития. Это происходит ввиду того, что действующие мощности не могут

удовлетворить спрос рынка, ввиду недозагруженности из-за законодательных ограничений.

Отрасль автокомпонентов, на сегодняшний день находится в раздробленном состоянии, оснащение заводов по выпуску автомобильной продукции характеризуются, как устаревшие. Так же всего около 5% отечественных предприятий, которые занимаются выпуском автомобильных компонентов, соответствуют стандарту ISO-TC-16949. Данный мировой стандарт устанавливает требования к уровню качества выпускаемой промышленности, и организации всего производственного процесса. Сегодня эксперты все чаще делают заявления, о том, что в Российской Федерации компонентная отрасль фактически отсутствует. Таким образом, необходимо создавать ее, базируясь на собственных ресурсах, по средствам реструктуризации уже имеющихся заводов. Сегодня всего 12% мировых автокомпаний готовы к ведению нового бизнеса в Российской Федерации.

Развитие такой отрасли, как автомобилестроение невыполнимо без создания собственных НИОКР и базы интеллектуальной собственности по элементам и компонентам, а также технологиям и технологическим решениям. Лишь единицы автопроизводителей в РФ обладают подобными центрами (к примеру, НТЦ группы ГАЗ).

Основная ориентация нацелена на привлечение инвестиций в производства отверточного типа.

Ввиду всего этого, в стратегию 2020 заложены выводы:

- 1) О положительном характере иностранных инвестиций, для конечных потребителей. Но текущий уровень – не достаточен.
- 2) О недостаточном уровне развития автомобильной промышленности в РФ, в особенности это касается производства легковых авто.
- 3) О необходимости принятия стимулирующих мер по инновационному развитию выше обозначенной отрасли.

Однако, эксперты оценивают автомобильный парк, представленный на рынке РФ и покупательскую способность населения, свидетельствуют о

тенденции к росту в долгосрочной перспективе. Однако говорить о возвращении к докризисному положению дел еще рано.

Учитывая все выделенные аспекты, режим промышленной сборки, должен придать новый импульс развитию автопромышленности в России, по средствам создания стимулирующих, более высокий уровень локализации, условий для реализации задач стратегии 2020.

Основными задачами стратегии 2020 являются:

1) Увеличить производство автомобилей, комплектующих и силовых агрегатов, так же проводить их обновление и модернизацию, для устранения отставания в технологической сфере. Это необходимо для соответствия предметов российского производства международным нормам экологии, экономичности, эффективности и безопасности;

2) Одалживание производства базовых авто комплектующих;

3) Создание научно-исследовательской инфраструктуры для разработки инноваций в автомобильной промышленности;

4) Создание новых рабочих мест для классифицированных кадров;

5) Пересмотр налогообложения всей цепочки производства автомобилей и компонентов.

В целях реализации политики, 24 ноября 2010 Министерство экономического развития был разработан приказ под номером 678, который предусматривает, что юридические лица официально зарегистрированные в Российской Федерации и заключившие договор с министерством экономического развития об организации «промышленной сборки» моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД при ввозе автомобильных комплектующих, имеют право на применение нулевых, либо сниженных ставок таможенных пошлин в течении еще 8 лет, и без применения дополнительных требований и ограничений по технологии производства и уровню декомпозиции. Все эти преференции даются на условии соблюдения следующих требований:

1) Организация обязуется взять на себя создание новых или провести модернизацию существующих производственных мощностей, в целях осуществления производства не менее 300 тысяч единиц моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД для новых производств и 350 тысяч – для существующих;

2) Повышение уровня локализации производства до уровня не менее чем 60%, в течение шести лет;

3) Разработка центров НИОКР соответствующих установленным критериям.

Так же стоит отметить тот факт, что переход на новые условия проведения промышленной сборки, это право, а не обязанность российских компаний, которые заключили договор с Минэкономразвития России об «организации «промышленной сборки» моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов при ввозе автокомпонентов». Предприниматели вольны выбирать условия ведения данного экономического режима, основываясь на своих возможностях и предпочтениях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе был проведен анализ теории и практики международной производственной кооперации, в частности функционирования совместных производств в России и мире. В результате исследования были выявлены основные тенденции развития и проблемы, тормозящие его.

Стоит подытожить, что производственная кооперация, как вид внешнеэкономической деятельности является одной из форм взаимодействия между иностранными партнерами в процессе международной производственной кооперации. Этот процесс характеризуется распределением участников по цепному методу производства и реализации продукции, начиная с изучения потребителя на внутреннем и внешнем рынках, заканчивая доведением продукции до конечных потребителей. Так же основные формы кооперации – это отраслевая, территориальная, а также предметная, поддетальная и технологическая.

Стоит отметить, что за последние годы число предприятий с иностранными инвестициями в России 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 рабочей силой может быть одним из основных объектов приложения иностранного капитала в мире.

Данный фактор обусловлен в первую очередь следующими факторами, - не стабильной политической обстановкой на мировой арене, нестабильность экономической обстановки внутри страны, экономический кризис, рост процента безработицы, а так же уровня инфляции. Так же важным фактором, негативно сказывающимся на углублении кооперационных связей России – является слабое информационное обеспечение потенциальных инвесторов, о реально перспективных объектах инвестирования. Сравнительно высокий уровень налогообложения тоже сказывается на перспективах развития комплекса производственной кооперации в РФ.

С другой стороны, нельзя не отметить положительной тенденцией развития МПК является рост доли международного товарооборота в области промежуточной продукции автомобилестроения, такой как компоненты, части и детали. В некоторых странах процент доли промежуточной продукции может достигать 60%. Конкретно, в Российской Федерации основными положительными тенденциями здесь являются, во-первых, постепенный переход от топливно-сырьевой ориентированности хозяйства, предусматривающий вывоз сырья с целью его реализации зарубежным партнерам, а не его обработка на основе развития промышленности внутри страны. Второй важный аспект — это сложность экономического обоснования для транснациональных корпораций экономической выгоды российского рынка, в сравнении с китайским или индийским. В этой связи и выявляется тенденция к увеличению флексибельности (гибкости) законодательства.

Резюмируя все вышеперечисленное, делается вывод о том, что сегодняшний механизм привлечения иностранных инвестиций, а также создание

совместных производств разработан в недостаточной степени. Считается, что приток иностранного капитала, по средствам создания совместных производств на территории РФ может в значительной мере стимулировать выход страны из кризиса и тем самым повысить уровень социальной, политической и экономической стабильности.

Перспективность роста экономики Российской Федерации напрямую зависит от интенсивности финансируемых совместных предприятий, что в свою очередь окажет значительный эффект на развитие отраслей их ориентированности. В целях реализации данного направления, необходимо реформировать бюджетную, налоговую, тарифную, таможенную и денежно-кредитную политику.

Внесение изменений в данные государственные системы, должно привести к стимуляции процессов диверсификации структуры самой экономики, а также к росту инвестиционной привлекательности отечественной промышленности. Ведущие предприятия, всегда находятся в поиске инвестиций и поиске новых рынков сбыта. Вместе с тем, при изучении вопросов управления инвестиционной деятельностью совместного предприятия, установлено, что в науке практически отсутствуют взаимосвязи данного механизма управления и прилагаемого к нему инструментария его формирования. В связи с этим, на сегодняшний день возникает необходимость организации взаимодействия участников инвестиционной деятельности совместного предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

1. Ивантер В.В., Узяков М.Н., Панфилов В.С, Говтвань О.Д., Шураков А. Г., Панфилов А.В., Борисов В.Н., Буданов И.А., Широков А.А., Херсонский А.А., Капицин В.М., Герасименко О.А., Андропова Л.Н., Сапова Н.Н., Лукьянова Н.В. Стратегия развития Автомобильной промышленности России. М.: РАН ИНХП, 2015.
2. Реус А. «Режим промышленной сборки» инновационная система привлечения инвестиций. // Минпромторг РФ, 01 сентября 2006 г. Сайт: [http://v2009.minprom.gov.ru/appearance/showAppearanceIssue?url=activity/auto/appearance/1_1]
3. ГОСТ Р 51814.1-2009 «Система менеджмента качества в автомобилестроении. Особые требования по применению ISO 9001:2008 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части».
4. Приказ Минпромторга России № 319 от 23 апреля 2010 г. «Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020». Сайт: [<http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10>]

Монографии

5. Ермаханова, С.А. Социокультурные факторы модернизации: традиции и инновации, самобытность и универсальность [Текст]: монография / С.А. Ермаханова // Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития / под ред. Т.И. Заславской, З.И. Калугиной, О.Э. Бессоновой. - Новосибирск: Изд-во СО РАН,- 2015.- С. 219-237.

Статьи в сборниках

6. Казанцев, С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности [Текст] / С.В. Казанцев // Риск.- 2014.- №1.- С. 191-199.
7. Клейнер, Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода [Текст] / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления.- 2015.- №6. - С. 11-14.
8. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы, 2015 г. № 2.
9. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2014.
10. Бездудный, Ф. Проблемы оценки потенциала промышленного предприятия [Текст] / Ф. Бездудный, Г. Смирнова, М. Титова // В мире оборудования.- 2016.- №5-6. - С. 10-11.
11. Бендиков, М.А. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Менеджмент в России и за рубежом.- 2016.- №1. - С. 17-22.
12. Буланов, А. А. О механизме управления развитием инновационной сферы экономики России [Текст] / А.А. Буланов // Проблемы прогнозирования.- 2015.- №1.- С. 148-151.

Статьи в периодических изданиях

13. Игольников, Г. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. [Текст] /Е. Патрушева, Г. Игольников//Российский экономический журнал. - 2015.- № 11.- С. 108- 111.
14. Непомнящий А. Сошлись на 300 000. // «Ведомости», 02.12.2015, № 228 (2746)
15. Рут С. Обзор рынка новых легковых автомобилей в России и прогнозы его развития. Январь 2016 года. PriceWaterhouseCoopers. Ссылка [<http://www.pwc.ru/ru/events/2011/autobriefing/russian-automotive-market-perspectives-ru.pdf>]
16. Шабашов Д., Сергиенко Е. ТагАЗу закрыли границу. // РБК Daily, 29.10.2009. Сайт: [<http://www.rbcdaily.ru/2014/10/29/industry/439045>]
17. Xu B. Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. // Journal of Development Economics, 2014 г. № 62.
18. Гутенев, В.В. Конкурентоспособность отечественного машиностроения: некоторые проблемы и решения [Текст] / В.В. Гутенев // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2014 г.). - Екатеринбург, 2016. - С. 115-124.
19. Полтева Т. В., Мингалёв Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2015. № 4. 36 с.

Учебники и учебные пособия

20. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. Москва: Экономика и финансы АКДИ, 2014. 486 с.
21. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности

- предприятия. Москва: ДИС, 2015. 272 с.
22. Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2015. 170 с.
23. Анисимова Ю. А., Мёнккёнен А. Методы управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2014. № 1(12).
24. Артеменко, В.Г. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Москва: ДиС, 2015. 160 с.
25. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. 5-е изд., перераб. Москва: Финансы и статистика, 2015. 536 с.
26. Барановский, Д. Проблемы реформирования ОПК - повышение эффективности деятельности холдингов. [Текст] / Д.Барановский, Л.Чернышева // Компас промышленной реструктуризации. - 2014.- №3.- С. 15-17.
27. Баринов, В.А. Развитие организации в конкурентной среде [Текст] / В.А.Баранов, А.В.Синельников // Менеджмент в России и за рубежом.- 2015.- № 6. - С. 3-7.
28. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. Москва: Финансы и статистика, 2014. 340 с.
29. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2015. 224 с.
30. Герасимова В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко. 2015. 224 с.
31. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Москва: Омега-Л, 2014. 452 с.
32. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия: учеб. пособие. Москва: ЭКМОС, 2014. 240 с.
- 36) Ковалев В.В. Финансовый анализ. Москва: Финансы и статистика, 2012.

238 с.

33. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. Москва: Финансы и статистика, 2015. 345 с.

34. Крейнина М.Н, Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. Москва: ИЦК ДИС, 2015. 354 с.

35. Кустова Т.Н.. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Рыбинск: РГАТА, 2014. 200 с.

36. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. Деньги. Кредит и банки: учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. Санкт-Петербург: ИВЭСЭП, Знание, 2014. 384 с.

37. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 445 с.

38. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации Москва: Финансы и статистика, 2014. 304 с.

39. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. Москва: Финансы и статистика, 2014. 340 с.

40. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2015. 224 с.

41. Герасимова В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко. 2015. 224 с.

42. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Москва: Омега-Л, 2014. 452 с.

43. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия: учеб. пособие. Москва: ЭКМОС, 2014. 240 с.

44. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Москва: Финансы и статистика, 2012. 238 с.

45. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. Москва: Финансы и статистика, 2015. 345 с.

46. Крейнина М.Н, Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.

Москва: ИЦК ДИС, 2015. 354 с.

47. Кустова Т.Н.. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Рыбинск: РГАТА, 2014. 200 с.

48. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. Деньги. Кредит и банки: учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. Санкт-Петербург: ИВЭСЭП, Знание, 2014. 384 с.

49. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 445 с.

50. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации Москва: Финансы и статистика, 2014. 304 с.

51. Макшанова Т.В., Коваленко О.Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения // Вектор науки ТГУ. 2014. № 3. 352 с.

52. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Москва: Финансы и статистика, 2015. 254 с.

53. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Москва: Новое знание, 2014. 704 с.

54. Суйц В.П. Аудит Практическое пособие для аудиторов. Москва: Издательский центр, 2014. 240 с.

55. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. Москва: ИНФРА-М, 2014. 176 с.

56. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента. (Перевод с английского) Москва: Дело, 2015. 427 с.

57. Шишкин А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: учеб. пособие для ВУЗов. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2015. 496 с.

Электронные ресурсы

58. Афанасьев, М. Есть ли в России спрос на модернизацию. [Электронный ресурс] / М.Афанасьев // Газета.Ru. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/comments/2015/06/15_x_3210650.shtml.

59. Пресс-релиз. // АЕБ (Ассоциация европейского бизнеса), 13 января 2011 г.
Сайт: [\[http://www.aebrus.ru/application/views/aebrus/files/press_releases_files/AEB_PR_DEC_10_ru_s_file_releases_2014_01_13_15_09_53.pdf\]](http://www.aebrus.ru/application/views/aebrus/files/press_releases_files/AEB_PR_DEC_10_ru_s_file_releases_2014_01_13_15_09_53.pdf)
60. Nissan открыл автозавод в Санкт-Петербурге. // ИА РБК, 02 июня 2009 г.
Сайт: [\[http://top.rbc.ru/retail/02/06/2009/307389.shtml\]](http://top.rbc.ru/retail/02/06/2009/307389.shtml)
61. Sollers . Ford и СОЛЛЕРС подписали Меморандум о намерениях по созданию совместного предприятия в России. 18 февраля 2011 г. Сайт: [\[http://www.sollers-auto.com/ru/press-center/news/index.php?id35=539\]](http://www.sollers-auto.com/ru/press-center/news/index.php?id35=539)
62. Костин Е.Е. Lada Vesta и XRAY продолжают продаваться ударными темпами [Электронный ресурс] // Автомобильный журнал «КОЛЕСА»
URL:<http://www.kolesa.ru/news/lada-vesta-i-xray-prodolzhajut-prodavatsja-udarnymi-temпами-2016-05-10> (дата обращения 05.03.2017)
63. Автоваз. Раскрытие информации [Электронный ресурс] // Устав ОАО "АВТОВАЗ" URL:<http://info.avtovaz.ru/index.php?id=161> (дата обращения 05.03.2017)