

2. Налоги и налогообложение / под ред. Д.Г. Черника. – М. : Юнити, 2010.

3. О налогах и других обязательных платежах в бюджет : Кодекс Респ. Казахстан, 10 дек. 2008 г., № 99-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2017 г.). – Режим доступа: <http://zakon.kz>. – Дата доступа: 25.02.2017.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон, 31 июля 1998 г., № 146-ФЗ : в ред. Федер. закона от 28.12.2016 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.

М.А. Туровская

*Волгоградский государственный университет
(Волгоград, Российская Федерация)*

Научный руководитель – доктор экономических наук Е.И. Иншакова

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ НАНОИНДУСТРИИ

В современных условиях разработка и применение нанотехнологий становятся одним из важнейших направлений осуществления научно-технической и экономической политики правительствами стран мирового хозяйства. Благодаря развитию этой сферы происходит переход на новый этап модернизации экономики, увеличиваются темпы экономического роста, обеспечивается высокий уровень конкурентоспособности страны.

Развитие российской наноиндустрии способствует формированию в стране новых рынков товаров, созданных на базе нанотехнологий, возникновению новых отраслей и сфер применения нанотехнологий, инновационных сетей и цепочек создания стоимости. Вместе с тем под воздействием глобализации в процессе развития наноиндустрии в России обостряется комплекс противоречий между использованием преимущественно национальных условий, ресурсов, факторов и глобальным характером формирующихся в этой сфере потребностей с учетом необходимости укрепления позиции страны в глобальной экономической системе [2, с. 3].

Для разрешения возникающих конфликтов требуется развивать российскую наноиндустрию посредством международного сотрудничества, применяя системный подход, подразумевающий как совершенствование государственной экономической политики, так и поощрение рыночной инициативы в этой сфере.

Проекты по созданию нанотехнологий носят глобальный характер и зачастую относятся к мегауровню глобальной экономической системы (GES), поэтому их реализацию целесообразно осуществлять при участии ТНК и МНК, которые создают глобальные стратегические альянсы. Такая форма объединения усилий для решения поставленных задач позволяет эффективно использовать имеющиеся у компаний интеллектуальные, производственные, технические, информационные, финансовые и другие ресурсы [3, с. 6].

Стратегические альянсы – это добровольные соглашения между фирмами, включающие обмен, распределение и совместное развитие товаров, технологий и услуг. Они могут создаваться как результат широкого спектра мотивов и целей, принимать разнообразные формы и реализовываться в горизонтальном и вертикальном направлении [5, с. 378].

Российские организации и предприятия наноиндустрии стремятся к объединению и консолидации своих усилий в форме стратегических альянсов по ряду причин: 1) нанотехнологии носят надотраслевой и междисциплинарный характер; 2) разработки и исследования в сфере нанотехнологий чрезвычайно сложны и затратны; 3) в процессе внедрения новых технологий высок риск неприятия обществом инновационных товаров, что не позволит получить достаточный размер прибыли и восполнить затраченные на исследования финансовые и материальные ресурсы, а стратегические альянсы позволяют разделять риски и ответственность; 4) наноиндустрия открывает широкое поле возможностей по увеличению уровня полезности товаров и снижения их стоимости, что актуально для многих отраслей мирового хозяйства [1, с. 31].

Именно со стратегическими альянсами связаны перспективы развития наноиндустрии в России, поскольку реализация нанотехнологических проектов возможна лишь благодаря объединенным усилиям нескольких крупных корпораций, взаимодополняющие ресурсы которых создают синергетический эффект. Стратегические альянсы могут создаваться как между компаниями, находящимися на одном уровне GES, так и между фирмами ее разных уровней. Функционирование альянсов носит срочный характер, часто после достижения целей, ставших причиной формирования объединения, или после осознания глубины противоречий между субъектами альянса, происходит его распад.

Одной из ключевых проблем, стоящих перед российскими компаниями наноиндустрии, стремящимися вступить в партнерские отношения, является сложность регулирования процессов формирования стратегического альянса. Координация процессов создания альянса, как правило, происходит при участии всех заинтересованных сторон (всех потенциальных фирм – участниц альянса), соответственно, необходимым становится достижение консенсуса по ряду стратегически важных вопросов [4, с. 4].

Успешное функционирование стратегических альянсов в сфере наноиндустрии определяется следующими факторами: 1) наличие четких, достижимых и разделяемых участниками альянса целей; 2) стремление и наличие необходимости объединения у всех субъектов альянса; 3) совпадение интересов партнеров и их стратегических планов; 4) усиление позиций на рынке за счет межфирменного объединения; 5) вовлечение в стратегический альянс лидеров рынка; 6) умение правильно разделять риски, ответственность и разрешать возникающие противоречия [1, с. 34].

Кроме того, принимая решение о вступлении в стратегический альянс, компании следует тщательно обдумать свою роль в тактическом и оперативном управлении, что в дальнейшем детерминирует полномочия фирмы в альянсе и долю прибыли, на которую она сможет претендовать.

Многие нанопроекты в России осуществляются в партнерстве или при поддержке «РОСНАНО». Так, например, Холдинговая компания «Композит» (являющаяся партнером «РОСНАНО») и компания China Hi-Tech Group Corp. (СНТС) в 2014 г. подписали соглашение о создании стратегического альянса с целью разработки полимерных композиционных материалов для различных отраслей промышленности на территории России и Китая. Партнеры по альянсу создали совместное предприятие (СП) Beijing HengTian Sai Le Composite Materials Co., Ltd., которое занимается реализацией высококачественных технических тканей различного типа плетения и препрегов. Инвестиции в проект рассчитаны до 2025 г. и превысят 500 млн долл. США. «Композит» владеет 60 % созданного СП, а СНТС – 40 %.

Автором был проведен SWOT-анализ результатов вступления компании «Композит» в международный стратегический альянс, результаты которого представлены в таблице.

Сильные стороны	Слабые стороны
В рамках альянса осуществляются новые разработки в сфере производства композитов, которые обеспечивают уникальность реализуемой продукции. Высокий уровень качества производимых полимерных композиционных материалов. Высококвалифицированные кадры, работающие на производстве. Выпускаемые в рамках альянса материалы широко используются в авиа- и судостроении, производстве ракетно-космической, медицинской и бытовой техники; широкое поле применения продукции обеспечивает стабильный спрос на нее. Китай потребляет 1/5 часть мировых объемов полимерных композиционных материалов; СП в рамках альянса, зарегистрированное именно на территории Китая, имеет обширный рынок сбыта. Наличие масштабных производственных мощностей как в России, так и в Китае	Российский рынок полимерных композиционных материалов пока слабо развит, и спрос на продукцию альянса в России на данный момент низок. Наблюдаются тенденции роста стоимости рабочей силы в Китае, что приводит к удорожанию производства (при аллокации СП на территории Китая). Вложенные обеими сторонами значительные объемы финансовых и материальных ресурсов дадут отдачу лишь в долгосрочной перспективе и при условии роста рынка полимерных материалов и стабильного спроса на продукцию альянса. Российская и китайская стороны в альянсе преследуют в некоторой степени различные цели, что приводит к сложностям в принятии управленческих решений
Возможности	Угрозы
Укрепление сотрудничества России и Китая и дальнейшее расширение производства в рамках альянса позволит создать дополнительные рабочие места, что снизит количество безработных в обеих странах. Рынок композитных материалов в России находится на ранней стадии развития, а стратегический альянс будет способствовать развитию данной отрасли и сможет занять значительную долю российского рынка. Мировой рынок композитных материалов, по прогнозам экспертов, будет расширяться за счет достаточных производственных мощностей и эффективного сотрудничества в альянсе. СП имеет все шансы стать одним из мировых лидеров по производству данной продукции	Замедление роста спроса на композитные материалы может привести к серьезным убыткам созданного СП. Негативное отношение к России на международной политической арене может повлечь за собой распад альянса. Высокая конкуренция на мировом рынке композитных материалов не позволит компании реализовать свою продукцию в полном объеме, что приведет к убыткам. В рамках альянса запланирован масштабный объем инвестиций, в случае ухудшения экономической ситуации в России или Китае партнеры не смогут обеспечить необходимое финансирование, и инвестиционный проект потерпит крах

Анализ показал, что данный стратегический альянс в сфере нанотехнологий открывает новые возможности как для компании «Композит», уровень конкурентоспособности которой увеличится, так и для российского рынка нанотехнологий в целом.

Несмотря на высокую конкуренцию в сфере нанотехнологий на глобальном рынке и существование различных угроз и рисков, связанных со вступлением в стратегические альянсы, участие в международной межфирменной кооперации позволит занять российским компаниям достойное место среди производителей глобальной nanoиндустрии.

Литература

1. *Иншакова, Е.И.* Стратегические альянсы: потенциал для nanoиндустрии России // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. – 2015. – №1. – С. 30–40.

2. Автономова, О.А. Развитие российской наноиндустрии под воздействием глобализации : автореф. диссерт. канд. экон. наук / О.А. Автономова. – Волгоград : ВолГУ, 2015. – 26 с.
3. Иншаков, О.В. Международное сотрудничество России в сфере нанотехнологий: направления и формы / О.В. Иншаков, Е.И. Иншакова. – Волгоград : ВолГУ, 2009. – 28 с. – (Препринт / Волгоград гос. ун-т).
4. Штыков, Д.В. Интеграция российских компаний в стратегические альянсы в условиях глобальной экономики : автореф. диссерт. канд. экон. наук / Д.В. Штыков. – М. : ГУУ, 2008. – 18 с.
5. Reuer, J.J. Strategic Alliances: Theory and Evidence / J.J. Reuer. – New York : Oxford University Press, 2004. – 461 p.

И.А. Ушаков

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Краснодар, Российская Федерация)*

Научный руководитель – кандидат экономических наук О.Ф. Бочарова

ПРОБЛЕМАТИКА ПРОЦЕССА ЛИКВИДАЦИИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ликвидация общества с ограниченной ответственностью – это прекращение его существования без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Основной предпосылкой ликвидации является невозможность общества осуществлять свою деятельность и отвечать по обязательствам перед контрагентами.

Исходя из предпосылок ликвидации общества, различают следующие ее разновидности:

1) *добровольная ликвидация* – осуществляется при:

- невозможности осуществления деятельности по причине убыточности или низкого уровня прибыльности;
- утрате актуальности реализуемой продукции, товаров, работ и услуг;
- истечении срока, на который создавалось общество (если это оговорено в учредительных документах);
- неразрешимости конфликта между собственниками;

2) *принудительная ликвидация* – связана с нарушениями действующего законодательства или невозможностью исполнения обязательств перед контрагентами (в том числе и бюджетом) как в добровольном, так и принудительном порядке, с проведением процедуры банкротства.

Процесс ликвидации общества с ограниченной ответственностью достаточно трудоемкий и долгий, и на каждом его этапе возникает масса трудностей, с которыми учредителям приходится сталкиваться и решать их самостоятельно или же привлекать независимые консалтинговые агентства, помогающие ликвидировать организацию.

Прежде чем начинать процесс ликвидации, стоит оценить возможность избежать сложной процедуры и прибегнуть к другим, менее сложным и кардинальным. Так, альтернативой ликвидации является реорганизация ООО в форме: