**Содержание**

1. Торговля патентами, «ноу-хау», и лицензиями

2. Совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями) и условия их работы

3. Теория сравнительных преимуществ международного товарообмена

4. Порядок создания предприятия с иностранными инвестициями в СЭЗ

Список использованных источников

**1. Торговля патентами, «ноу-хау», и лицензиями**

Становление международной торговли лицензиями было бы невозможно без создания патентной системы современного капитализма. Особое свойство изобретений приносить добавочную прибыль может быть обеспечено лишь при сохранении монопольного права собственности на их владение у продавцов и покупателей лицензий. Поэтому владелец изобретения выход своей интеллектуальной собственности на рынок в качестве товара может допустить лишь в том случае, если он располагает достаточными гарантиями сохранения монополии на эту собственность. Правовое средство такой защиты - патентование изобретений, развитие которого привело к образованию в XIX веке патентной системы капитализма.

Мощным стимулом для развития международной торговли лицензиями явилась научно-техническая революция середины текущего столетия. Взаимосвязь НТР и международного обмена лицензиями подтверждается тем очевидным фактом, что наиболее быстрые темпы роста и высокие объемы лицензионной торговли характерны для стран с высоким научно-техническим потенциалом (США, страны Западной Европы, Япония) и наукоемких отраслей промышленности.

Одновременно с созданием материальной базы для торговли патентами и лицензиями в послевоенный период в мировой экономике сложились взаимовыгодные условия их использования как для продавцов, так и для покупателей. Побудительными причинами для продавцов лицензий было стремление обеспечить усиление своих позиций на зарубежных рынках и получение добавочной прибыли, покупателям лицензий чужие научно-технические достижения позволяли экономить время и средства для получения и внедрения нововведений.

Быстрому развитию торговли лицензиями в послевоенный период способствовали и такие процессы, как специализация и кооперирование в сфере науки, техники и производства, углубление интеграционных процессов и структурные изменения в мировой экономике, развитие технологического обмена по внутрифирменным каналам транснациональных корпораций. К 1990 г. ежегодный мировой объем валютных поступлений от продажи лицензий возрос более чем в 60 раз по сравнению с уровнем начала 50-х годов текущего столетия и составил около 30 млрд. долл. в год.

В середине XX столетия под воздействием научно-технической революции, интеграционных процессов и структурных сдвигов в мировой экономике длительный период развития международного обмена лицензиями сменился революционным этапом, который характеризуется резкой интенсификацией и ростом объемов торговли изобретениями, научными знаниями и секретами производства и вовлечением в ее орбиту практических всех стран мира. Если за весь эволюционный период развития международной торговли лицензиями (конец XVIII - середина XX столетия) объем валютных поступлений к началу 50-х гг. достигал 350-400 млн. долл. в год, то к началу 90-х гг. текущего столетия он увеличился более чем в 80 раз и составил 30 млрд. долл. в год. На современном этапе следует говорить о качественно новом состоянии международной торговли лицензиями, развитие которой привело к образованию в мировом капиталистическом хозяйстве нового, самостоятельного рынка мировой торговли, оказывающего возрастающее воздействие на всю систему мирохозяйственных связей современного общества.

Под воздействием этих процессов проблема рынка лицензий приобрела иную направленность: актуальным стал вопрос не о существовании рынка лицензий, а об анализе происходящих в нем процессов и использовании его возможностей в экономическом развитии всех стран мира. Благодаря использованию достижений информатики и широким публикациям данных в международных и национальных изданиях о лицензионной деятельности различных стран стало возможным делать количественные оценки объемов мирового и национальных рынков, их географической и отраслевой структуры, анализировать состояние, динамику, развитие, спрос и предложение на рынке лицензий, осуществлять конъюнктурные и маркетинговые исследования и использовать их результаты в широком диапазоне от разработки государственной лицензионной политики и законодательных актов в этой области до проведения отдельных коммерческих операций на рынке лицензий.

Научно-техническая революция и развитие производительных сил ведут ко все большему углублению международного разделения труда. В этих условиях торгово-экономические отношения между странами характеризуются быстрым расширением научно-технического и технологического обмена, значение которого намного больше коммерческого эффекта, получаемого от передачи или приобретения технологии на тех или иных коммерческих условиях.

Именно посредством технологического обмена можно решить вопросы повышения технологического уровня тех или иных отраслей и народного хозяйства в целом, задачи ускоренного технологического перевооружения экономики, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, развития технико-экономических связей между странами на основе специализации и кооперации при производстве различных видов продукции.

В сферу технологического обмена вовлечены все важнейшие формы человеческой деятельности (наука, техника, производство, управление), начиная с теоретических закономерностей познания природы (наука), опыта ее преобразования (техника) и до создания материальных средств и благ (производство) с совершенствованием способов рациональных действий при решении производственных и других задач (управление). При этом в обмен могут быть включены как одновременно все четыре формы человеческой деятельности, так и их любые сочетания.

Если выделить из области торгово-экономических отношений обмен сырьевыми и продовольственными товарами, которые так или иначе связаны с географическими, климатическими условиями и наличием полезных ископаемых, то оставшаяся часть внешнеэкономических связей в сегодняшнем мире явится следствием международного разделения труда, базирующегося на неравномерном развитии различных видов технологии, уровень которой определяет конкурентоспособность товаров на рынке, их качество и себестоимость, а следовательно, и получение прибыли при реализации.

Если же исключить товары широкого потребления, то оставшаяся часть международного экономического обмена будет представлять собой обмен технологией либо в «чистом виде» - в виде знаний, опыта и научно-технической информации, либо «овеществленной» в материалах, машинах и оборудовании. Эта часть внешнеэкономических связей представляет собой обширную сферу обмена, конечная цель которого, с одной стороны, повышение технического и технологического уровня производства, с другой - получение прибылей.

Формы реализации технологии на мировом рынке различны. В проекте «Международного кодекса поведения в области передачи технологии», разработанном в рамках ЮНКТАД, был сформулирован следующий перечень сделок, заключаемых при:

1) передаче, продаже или предоставлении по лицензии всех форм промышленной собственности (за исключением товарных знаков и фирменных знаков). Лицензионное соглашение - внешнеторговая сделка, по которой одна из сторон (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение на использование объекта лицензии. К появлению лицензионных соглашений привело патентное право как право исключительного пользования. Современные лицензионные соглашения не только включают право лицензиата на использование изобретений, но и предусматривают передачу ему лицензиаром знаний, технического опыта, секретов производства и т. д., необходимых для практического освоения предмета лицензии;

2) предоставлении «ноу-хау» и технического опыта. «Ноу-хау» (дословно «знаю как») - обобщающий термин для различных «секретов производства», полностью или частично конфиденциальных знаний, сведений технического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества лицу или фирме, их получившим. Договоры на передачу «ноу-хау» отличаются от лицензионных соглашений тем, что владелец технологии или изобретения отказался по каким-либо соображениям от их патентования, не отказываясь в то же время от продажи самой технологии. Отсутствие правовой защиты определило специфику договоров по «ноу-хау», где содержится пункт о сохранении конфиденциальности передаваемой информации и о возмещении убытков в случае его нарушения;

3) предоставлении технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования машин и оборудования, полуфабрикатов и материалов, полученных за счет закупки, аренды, лизинга или каким-либо другим путем;

4) промышленном и техническом сотрудничестве в части, касающейся технического содержания машин, оборудования, полуфабрикатов и материалов.

В дополнение к этому перечню могут быть названы следующие формы сделок, заключаемых при:

5) оказании инжиниринговых услуг, к которым относятся подготовка технико-экономических обоснований, проектов; консультации; строительный, инвесторский и технический надзор; кратко и долгосрочные консультационные услуги; проектирование новой технологии; техническое содействие при проведении специализированных работ; проведение испытаний и проверки оборудования и машин и переработка сырья заказчика с использованием оригинальной технологии;

6) передаче технологии в рамках научно-технической и производственной кооперации (как на контрактной основе, так и при создании смешанных обществ), когда в значительной степени объединяются научно-технические потенциалы каждой из сторон и происходит оперативный и стабильный обмен технологией в течение длительного времени;

7) передаче технологии в рамках инвестиционного сотрудничества, в процессе которого происходят не только коммерческая реализация материализованной технологии в виде машин, оборудования, технологических линий и т. д., поставляемых на строящиеся объекты, но и передача технологии в «чистом виде» через консультации и обучение специалистов, шеф-надзор за строительством, через передачу рабочих чертежей, а также многие другие формы технологического обмена.

Помимо вышеперечисленных форм сделок, существует и некоммерческая форма технологического обмена, к которой относится передача научно-технической информации в различных видах, проведение научных конференций, симпозиумов, посещение выставок и ярмарок и т. д.

Все перечисленные формы сделок предназначены для выполнения единой задачи - передачи и приобретения технологии на коммерческой основе - и являются своеобразными соглашениями, в которых покупатель обладает соответствующим производственным потенциалом (или капиталом), а продавец - правом производства и знаниями в определенной области. Практически все это можно свести к единому понятию обмена технологиями и различать только по формам выплаты вознаграждения.

**2. Совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями) и условия их работы**

Совместное предприятие (СП) является формой международной межфирменной кооперации, которая предполагает создание компаниями разной национальной принадлежности нового хозяйствующего субъекта с целью улучшения конкурентных позиций материнских компаний. Процесс создания СП представляет собой процесс объединения ресурсов компаний-партнеров. Механизм объединения ресурсов составляет основу экономического механизма СП, определяет результативность межфирменного сотрудничества, формирует механизм распределения между собственниками ресурсов управленческих функций, рисков деятельности и результатов межфирменного сотрудничества.

СП, являясь формой межфирменного сотрудничества, является и самостоятельным экономическим субъектом; в силу этого следует выделить характерные черты СП как институциональной единицы:

- в процессе создания и хозяйствования СП взаимодействуют предприятия различных стран;

- межфирменное сотрудничество имеет долгосрочный характер и влияет на стратегическое положение субъектов кооперации;

- в СП объединяются взаимодополняющие и однородные ресурсы предприятий-партнеров, порядок их объединения и характеристики самих ресурсов закрепляются в учредительных документах предприятия и формируют экономический механизм СП;

- объединение ресурсов и их особенности создают основу дл разделения прибылей/убытков, управленческих функций и рисков деятельности между СП и компаниями-партнерами.

Устойчивость кооперационных связей и результативность межфирменной кооперации во многом зависит от того, на сколько компании следуют общим принципам построения кооперационных отношений; принципами совместной предпринимательской деятельности являются:

- совместное участие материнских компаний в управлении предприятием, разделение между партнерами прибылей, убытков, рисков;

- равновыгодность проекта для участвующих сторон;

- наличие у предприятий ресурсов, определяющих целесообразность их объединения и создания СП.

Совместное участие партнеров в управлении предприятием, разделение прибылей, убытков, рисков является еще одним важным принципом совместной предпринимательской деятельности, несоблюдение которого может привести к существенным проблемам в деятельности СП. Так, например, при реализации совместного проекта Concorde компаниям British Aircraft и Sud aviation не удалось избежать дублирования производственных действий: были построены два сборочных цеха для сборки самолетов у каждого партнера, в результате на постройку производственных мощностей и закупку оборудования потребовалось инвестировать в два раза больше средств.

Взаимодополнение потенциалов компаний-партнеров является важным условием эффективной кооперации. В качестве примера рассмотрим СП Renault Mexicana, созданное французской компанией Renault и мексиканской компанией DINA. Задачей СП являлась сборка моделей R5 и R6 и реализация их на мексиканском рынке. При этом компания Renault поставляла в СП комплектующие для сборки и технологии производства, а компания DINA предоставила свои сборочные мощности и дистрибьюторскую сеть на внутреннем рынке.

Целесообразность создания СП для компании-учредителя во многом определяется теми преимуществами, которые предоставляет межфирменная кооперация в целом. В то же время нельзя не отметить следующей отличительной особенности СП: другие формы межфирменной кооперации обеспечивают улучшение экономических показателей исключительно сотрудничающих предприятий, при создании СП появляется новый хозяйствующий субъект, который в первую очередь и концентрирует положительные результаты межфирменной кооперации, а затем они распределяются между партнерами. Таким образом, экономический эффект создания СП должен анализироваться по следующим направлениям:

- результаты межфирменной кооперации для компаний-партнеров;

- конкурентоспособность СП как самостоятельного экономического субъекта.

В целом результаты создания СП и его влияние на стратегическое положение партнеров необходимо оценивать по следующим направлениям:

1. Изменение эффективности стратегических капиталовложений компаний-участниц.

2. Повышение эффективности текущего потенциала компаний-участниц.

3. Изменение стратегии роста материнских компаний, характера ее стратегического поведения на рынке.

В рамках первого направления исследования экономических результатов создания СП - эффективность капиталовложений материнских компаний - следует в первую очередь рассматривать возможность СП обеспечивать оптимальный уровень стратегических капиталовложений. Необходимый эффект достигается в результате перераспределения и концентрации ресурсов партнеров в СП. Кроме того, благодаря эффекту синергии - "разнице между совокупным эффектом нескольких факторов и простой суммой частных эффектов использования этих факторов" - эффективность капиталовложений в СП оказывается выше среднеотраслевой.

Необходимость обеспечения минимального эффективного объема капиталовложений является доминирующим мотивом создания СП в капиталоемких и наукоемких отраслях: аэрокосмической, электронной, автомобильной и др. Особенно интенсивно процесс создания СП (стратегических альянсов) развивается в современных условиях с появлением глобальных продуктов и глобальных производств.

Типичным примером стратегического альянса является созданное 15 крупнейшими корпорациями (Boeing, Control Data, Digital Equipment, Kodak, Lockheed Martin, 3M, Motorola, Rockwell и др.) СП МСС (Микроэлектронная Компьютерная Корпорация). Целью его создания была концентрация ресурсов в области НИОКР для разработки технологии производства полупроводниковых материалов, компьютеров и программного обеспечения и улучшения конкурентных позиций фирм-участниц по сравнению с японскими корпорациями.

Создание СП позволяет партнерам улучшить показатели текущего потенциала своих компаний - повысить эффективность общего и финансового управления, маркетинга, НИОКР, организации производства, выполнения прочих функций.

В области общего управления эффект достигается благодаря обмену между предприятиями управленческим опытом и ноу-хау, совместной подготовки специалистов для СП; в процессе взаимодействия происходит неформальный обмен знаниями.

В области организации производства создание СП обеспечивает следующий экономический эффект для материнских компаний:

- обеспечивается экономия на масштабах производства благодаря снижению средних постоянных издержек;

- обеспечивается необходимое качество готовой продукции, которая совместно производится партнерами с помощью СП;

- в процессе создания СП происходит взаимный обмен технологиями производства и сопутствующими знаниями, что положительно отражается на экономических показателях материнских компаний;

- в результате создания СП обеспечивается стабильное функционирование производственного процесса благодаря снижению трансакционных издержек открытого рынка. Трансакционные издержки (англ., transaction - сделка) представляют собой расходы компании на проведение коммерческих операций в условиях открытого рынка: расходы на поиск поставщика/потребителя, затраты на проведение переговоров и заключение договоров; значительную часть трансакционных издержек составляют затраты на контроль за выполнением условий контрактов и прямой экономический ущерб в случае их невыполнения в виде сбоев производственного процесса, затрат на поиск нового партнера.

В области сбыта создание СП обеспечивает следующий эффект для материнских компаний:

- позволяет снизить трансакционные издержки функционирования материнских компаний в результате замещения ранее действовавших в системе "поставщик-производитель-потребитель" контрактных связей более жесткими связями собственности;

- интеграция дистрибьюторских систем материнских компаний в результате создания СП, совместное использование партнерами торговых марок обеспечивает значительную экономию на масштабах затрат;

- создание СП позволяет материнским компаниям расширить рынок сбыта за счет доступа к рыночным сегментам друг друга;

- создание СП позволяет материнской компании получить необходимую информацию о новом рынке сбыта благодаря сотрудничеству с местными компаниями;

- в результате создания СП компания получает возможность укрепить свои конкурентные преимущества и вытеснить с рынка соперничающие компании.

В области НИОКР создание СП обеспечивает следующие преимущества для компаний-партнеров:

- концентрацию ресурсов и опыта партнеров, что значительно повышает эффективность исследований;

- разделение затрат на научные исследования, которые в некоторых отраслях являются достаточно высокими;

- экономию затрат благодаря использованию взаимодополняющих ресурсов предприятий-партнеров;

- снижение времени производственного освоения новой технологии, что обеспечивает больший период времени существования монопольного положения, завоевание большей доли рынка благодаря положению лидера, а также - если данная продукция уже существует у конкурентов - преимущества в борьбе за рынки сбыта и специфические ресурсы;

- сотрудничество в области НИОКР позволяет компании эффективно подстраиваться под современный инновационный цикл, характеризующийся ускорением морального износа и резким сокращением жизненного цикла продукта;

- создание СП позволяет партнерам максимизировать экономический эффект от разработки новых технологий, поскольку в результате один нематериальный актив может использоваться на рынках двух и более компаний;

- совместные НИОКР также максимально снижают дублирование затрат фирм-партнеров, обеспечивают объединение созданных активов, эффект синергии.

Таким образом, основным преимуществом СП перед другими формами хозяйствования является то, что экономический потенциал СП превышает экономический потенциал компаний-учредителей в случае, когда материнские компании передают в СП ресурсы, соответствующие их стратегическому положению.

Возвращаясь к последствиям создания СП для материнских компаний, необходимо отметить, что в результате создания СП может изменяться стратегия роста компаний-учредителей. Приток недостающих факторов производства, технологий, возможность использования большего объема ресурсов создают предпосылки для применения компанией более агрессивной рыночной стратегии и укрепления ее конкурентных позиций.

Создание СП используется компаниями и с целью эффективного контроля за развитием конкурентной среды. В данном случае компания вступает в альянс с действующими конкурентами либо новичками, проникающими на рынок, с целью наблюдения за деятельностью конкурирующих фирм, контроля за источниками их конкурентных преимуществ, в первую очередь, за результатами НИОКР и планирования своего стратегического поведения в соответствии с изменением ситуации в отрасли.

В отечественной и зарубежной практике организации предпринимательской деятельности применяются следующие основные способы организации компаний, в том числе и с участием иностранного капитала:

1) учреждение нового предприятия; в данном случае на предпринимателе лежат все функции по подготовке технико-экономического обоснования, разработке учредительных документов, поиску финансового и реального капитала, проведению переговоров с соучредителями и регистрации компании;

2) приобретение зарегистрированного, но еще не функционирующего предприятия. Данная форма организации СП применяется в оффшорных центрах, где существуют специальные компании, которые занимаются регистрацией юридических лиц в оффшорных юрисдикциях с целью последующей перепродажи конечному собственнику;

3) приобретение действующего предприятия либо выкуп партнерской доли; создание СП в данном случае может происходить следующим образом:

- приобретение иностранным инвестором доли участия в ранее учрежденном юридическом лице без иностранных инвестиций;

- приобретение предприятия как имущественного комплекса в целом или его части.

В зависимости от цели приобретения компании и характера изменения механизма ее функционирования сделки по приобретению классифицируются следующим образом:

- покупка институциональной единицы: фирме необходимо имя и интеллектуальный капитал, производственные фонды полностью обновляются;

- покупка производственной единицы: производственные фонды остаются, а компания получает новое имя и имидж, связанные с материнской компанией;

- покупка хозяйственной единицы: комплексное приобретение.

В случае создания СП путем приобретения действующей компании материнской компании необходимо решить две наиболее сложные проблемы.

1. Правильно оценить стоимость приобретаемой компании: стоимость ресурсов целевого предприятия не должна быть выше стоимости ресурсов на открытом рынке; исключение составляют только созданные активы компании - технологии производства и управления, торговые марки, стоимость которых определяется индивидуально.

2. Правильно интегрировать приобретаемую компанию в общекорпоративную структуру, чтобы СП не утратило своих преимуществ, ради которых оно собственно и приобреталось. Так, например, для инновационной компании важно сохранить гибкость и самостоятельность при принятии решений, для торговой компании - по возможности сохранить ее торговую марку и т.д.

Для оценки стоимости компании (доли компании-покупателя) применяются следующие основные способы оценки целевого предприятия:

- по балансовой стоимости;

- по доходам;

- через аукцион.

Балансовая стоимость предприятия определяется как сумма стоимости основного капитала компании (за вычетом износа), денежной наличности, стоимости запасов товарно-материальных ценностей, стоимости ценных бумаг и дебиторской задолженности компании за вычетом краткосрочных и долгосрочных ссуд компании, ее кредиторской задолженности и других форм задолженности.

Метод "по доходам" предполагает оценку компании путем капитализации доходов, которые компания может приносить в течение расчетного периода времени.

Метод аукциона предполагает установление стартовой цены на предлагаемое к продаже предприятие, в основе которой - балансовая стоимость предприятия, также в начальную цену продажи включаются прибыль компании и расходы по продаже компании; окончательная цена продажи определяется на основе конкуренции покупателей.

Цели создания СП для компаний-учредителей можно классифицировать следующим образом:

1) цели создания СП для иностранного партнера:

- цели создания зарубежного филиала (независимо от конкретной формы);

- цели привлечения к созданию зарубежного филиала национального партнера;

2) цели участия местного партнера в совместном с иностранной компанией проекте.

Основными мотивами использования СП как формы работы на зарубежном рынке иностранными компаниями являются:

- преодоление ограничений на импорт в стране-реципиенте, например, высоких таможенных пошлин на ввоз готовой продукции;

- возможность лучшего использования ресурсов иностранной компании, в частности патентов и лицензий;

- наличие государственных программ стимулирования притока иностранных прямых инвестиций, обеспечивающих иностранным инвесторам налоговые льготы, доступ к государственным заказам, упрощенный порядок финансовой отчетности;

- доступ к рынкам соседних стран, входящих в объединение со страной-реципиентом (например, создание производственного филиала в Мексике для доступа к американскому рынку в рамках Североамериканского соглашения о свободе торговли (НАФТА));

- доступ к ресурсам, формирующим конкурентные преимущества страны-реципиента (например, создание нефтедобывающих предприятий в Ираке, России и др.).

Мотивами создания СП для местной компании являются следующие:

- получение доступа к технологиям производства, управленческим и маркетинговым знаниям зарубежной компании;

- возможность использования торговых марок иностранного партнера на внутреннем и зарубежном рынках;

- возможность использования различного рода правительственных льгот;

- получение доступа к внешним рынкам сырья и расширение рынков сбыта.

**3. Теория сравнительных преимуществ международного товарообмена**

Теории международной торговли пытаются объяснить, почему страны обмениваются товарами между собой. Причины этого они усматривают в своеобразии стран, которое выражается в различии цен на товары. Традиционные теории объясняли это своеобразие, прежде всего, экономическим неравенством в предложении, т.е. в стоимости производства товаров. Различия в производительности труда и количестве факторов производства, имеющихся на территории стран, исследовались в первую очередь. На этой основе определялись преимущества, которыми страны обладали в обмене друг с другом.

Теории стремились толковать реальность через упрощенный воображаемый образ, и каждая модель учитывала одно конкретное отличие между странами, считая все остальное идентичным. Таким образом, в первой модели международного обмена - модели Рикардо различия в производительности и качестве труда рассматривались как главный фактор дифференциации стоимости. Однако относительное несовершенство этой модели, связанное с абсолютизацией различий в производительности труда, привело других авторов - Е. Хекшера и Б. Олина к сосредоточению анализа на различиях в количестве факторов производства, которыми обладают те или иные страны.

Адам Смит считал, что страна может участвовать в торговле, лишь, когда она производит хотя бы один товар дешевле, чем все другие страны. Так возникло понятие абсолютного преимущества. Но разве страны, которые не обладали абсолютным преимуществом, не могли принять участие в международном обмене? Теоретически эту проблему разрешил Давид Рикардо, создавший теорию сравнительных (относительных) преимуществ, согласно которой последние являлись частным случаем абсолютных преимуществ.

Абсолютные преимущества и выигрыш в торговле. Абсолютное преимущество можно проиллюстрировать следующим примером. Рассмотрим две страны-партнера по обмену (Север и Юг), а также две отрасли или два товара (автомобили и текстиль). Стоимость товара характеризуется трудоемкостью, измеряемой коэффициентом отдачи - а, который определяется как трудоемкость единицы товара:



а = Т / Х,



где Т - затраты труда, необходимые для производства товара (в часах);

X - количество единиц произведенного товара.

Коэффициент отдачи представляет собой величину, обратную производительности труда, - А, которую можно выразить как количество единиц товара, произведенных за 1 ч работы:



А = Х / Т.



В таблице 1 представлены коэффициенты отдачи Севера и Юга. Приведенные данные показывают, что рабочие Севера могут производить автомобили за меньшее время, чем рабочие Юга. Обратная картина наблюдается по текстилю. Таким образом, каждая страна обладает абсолютным преимуществом в одном из секторов экономики.

Таблица 1 - Абсолютные преимущества и обмен

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отрасль (товар) | Трудоемкость по странам, ч | |
|  | Север | Юг |
| Автомобили | 3 | 12 |
| Текстиль | 6 | 4 |

Абсолютное преимущество - это возможность для какой-либо страны производить товар, расходуя меньшее количество факторов производства по сравнению с другими странами.

Адам Смит перенес принцип разделения труда на международные экономические отношения. Если каждая страна специализируется на товаре, по которому она имеет абсолютное преимущество, то от этого выигрывает весь мир. Действительно, в рассматриваемом примере, если Север вместо текстиля будет выпускать автомобили, то он получит две дополнительные единицы автомобилей, потеряв одну единицу текстиля. Если Юг вместо автомобилей будет выпускать текстиль, то он получит три дополнительные единицы текстиля, потеряв одну единицу автомобилей. Таким образом, в мировом масштабе при равной стоимости труда производство текстиля вырастет на две единицы, а автомобилей - на одну по сравнению с ситуацией автаркии - отсутствия товарообмена между странами.

Подобная специализация, соответствующая новому международному распределению производства, делает очевидным выигрыш для всего мира. Это доказывается тем, что при неизменном количестве труда становится возможным получить две дополнительные единицу автомобилей и три единицы текстиля.

Сравнительные преимущества - модель Риккардо.

Сравнительные преимущества. Правило специализации в зависимости от абсолютных преимуществ исключало из международной торговли те страны, которые таковых не имели. Пусть, например, одна страна (Север) одновременно обладает абсолютными преимуществами в производстве автомобилей и текстиля. Тогда в соответствии с принципом абсолютного преимущества другая страна (Юг) не сможет участвовать в обмене.

Давид Рикардо в опубликованной в 1817 г. работе "Принципы политической экономии и налогов" вышел за эти рамки и предложил закон сравнительного преимущества. Согласно этому закону, двум странам всегда выгодно торговать, если они специализируются ни выпуске товара, по которому они обладают максимальным абсолютным преимуществом или минимальным абсолютным проигрышем.

Наиболее известная эмпирическая проверка теории Рикардо - тест, который был проведен Макдугалом в 1951 г. Он сопоставил производительность труда и показатели экспорта Великобритании и США за 1937 г. Для этого им был проанализирован экспорт этих стран по 27 отраслям промышленности. Разделив объем производства каждой отрасли на количество применяемого в ней труда, он получил производительность труда по отраслям и странам. Чтобы определить относительную производительность, Макдугал соотнес показатели производительности и оплаты труда.

В то время заработная плата в США была примерно в два раза выше, чем в Великобритании. Таким образом, согласно теории сравнительных преимуществ, США должны были иметь сравнительное преимущество в тех отраслях, в которых производительность труда была как минимум в два раза выше, чем в Великобритании. В качестве показателя сравнительных преимуществ для каждой отрасли промышленности Макдугал выбрал отношение объема американского экспорта к английскому. Данные по 20 отраслям, изученным Макдугалом (т.е. по 3/4 отраслей), соответствовали общей гипотезе, согласно которой объем американского экспорта превышал объем английского в том случае, когда производительность в США была не менее чем в два раза выше, чем в Великобритании. В обратном случае объем английского экспорта превышал объем американского.

**4. Порядок создания предприятия с иностранными инвестициями в СЭЗ**

Среди форм международного экономического сотрудничества, широко используемых в развитых и в развивающихся странах, важное место занимают свободные экономические зоны. Мировая практика показывает, что они являются одной из эффективных моделей территориально-хозяйственного управления и способны обеспечить ускоренное развитие отдельных регионов страны за счет привлечения иностранных инвестиций и прогрессивных технологий.

В соответствии с действующим законодательством РФ резидентом СЭЗ может быть любое юридическое или физическое лицо, которое представило необходимые документы и было зарегистрировано в администрации СЭЗ. Исключение составляют банки, небанковские финансовые учреждения, страховые организации и их филиалы. Они, в соответствии с принятым в государстве порядком, должны быть зарегистрированы за пределами свободной экономической зоны, как это определено соответствующими правовыми нормами.

Регистрация субъектов может производиться на конкурсной основе. Критериями отбора лиц для регистрации являются объем и характер инвестиций, необходимость создания производственной и социальной инфраструктуры. Условия конкурса, а также порядок его проведения согласовываются с Советом Министров РФ и утверждаются администрацией зоны.

Дня регистрации в качестве резидента СЭЗ юридические лица представляют в ее администрацию пакет документов, включающий заявление учредителей, нотариально заверенные копии учредительных документов и документов, подтверждающих государственную регистрацию. Если учредителем выступает физическое лицо, то необходима заверенная копия документа, удостоверяющего его личность. Для иностранного предприятия, учрежденного юридическими лицами, требуется представление легализованной выписки из торгового реестра страны происхождения или эквивалентное доказательство юридического статуса в соответствии с законодательством страны его местонахождения с заверенным переводом на белорусский (русский) язык. Вновь образуемое юридическое лицо должно представить гарантийное письмо о предоставлении юридического адреса.

Для государственной регистрации предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, ими подаются заявления в администрацию СЭЗ.

При регистрации юридических и физических лиц с них взимается плата; взамен выдается документ, подтверждающий факт оплаты.

Для иностранных инвесторов полностью сохраняются гарантии, предусмотренные действующим законодательством. Государство гарантирует им возврат доли в имуществе по остаточной стоимости, перевод за границу полученных на территории СЭЗ доходов, в том числе и в иностранной валюте.

**Список использованных источников**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учеб. для вузов / Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова, С.К. Казанцев и др.; Под ред. Л.Е. Сторовского. - М.: Закон и право: ЮНИТИ, 2006. - 345 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Под ред. Смитенко, В.К. Поспелова. - М.: Издат. Центр «Академия», 2004. - 415 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия./Под редакцией Стровского Л. Е. - М.: Юнити, 2006. - 462 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий / Под ред. Е.Г. Ищенко. - Новосибирск: ИРИЦ «Сибирь», 2002. - 502 с.
5. Кретов И.И., Садченко К.В. Внешнеторговое дело: Учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2006.- 402с.