



# Структурные сдвиги в международном технологическом обмене

*В.М. Заварзин*

## **Постановка проблемы.**

Структура каналов международного технологического обмена (далее – МТО) в современном мире во многом определяется составом участников операций по обмену технологиями. Меняются как сами участники, так и характеры взаимосвязей между ними. Для правильного понимания процессов МТО необходимо понимать, по каким каналам наиболее активно проходит передача технологий.

Задача данной статьи – рассмотреть структуру каналов МТО с точки зрения состава участников в объективной взаимосвязи двух тенденций: усиления роли внутрифирменного обмена технологиями у транснациональных корпораций (далее – ТНК) как канала МТО и роста числа стратегических технологических альянсов как канала обмена научно-техническими знаниями.

Характер международных операций по обмену технологиями может во многом различаться в зависимости от того, кто является участниками данного рода отношений. Глобализация мировой экономики привела к переходу первенства от лицензионных сделок между независимыми участниками рынка к операциям по передаче технологий между компаниями, связанными друг с другом принадлежностью к ТНК, или отношениями стратегического партнерства в сфере производственного, научно-технического или маркетингового сотрудничества. В первом случае, доминирующим каналом МТО стали операции между головной организацией и филиалами, а также между филиалами в рамках ТНК. Во втором –

сделки между крупнейшими ТНК, заключаемые в форме стратегических технологических альянсов между ними.

Мировой финансовый и экономический кризис вносит существенные корректировки в состав участников МТО. Мировые рынки в условиях кризиса из транснациональных, участниками которых являлись в основном ТНК развитых стран мира, становятся глобальными, растет их многообразие, увеличивается количество независимых участников рынка, претендующих на использование технологических ресурсов<sup>1</sup>. Вследствие этого от монопольного использования технологий ТНК переходят к совместному производству и внедрению переработок.

В связи с мировым кризисом трансформируется роль ТНК в МТО. Во-первых, меняется состав самих ТНК: кризис дает возможность ТНК из развивающихся стран, «новым чемпионам» мировой экономики, укрепить свои позиции. По оценкам А. Ван Агтмэля, председателя и директора по инвестициям Emerging Markets Century, ключевой задачей для ТНК развивающихся стран является сохранение существующего объема расходов на НИОКР и инвестиции в производственные мощности, что позволит им не утратить к концу кризиса своих технологических преимуществ<sup>2</sup>. Рост ТНК развивающихся стран за счет использования инноваций в сочетании с изменениями в структуре мирового спроса и с растущим внутренним рынком развивающихся стран приведет к тому, что они станут значимыми игроками мирового рынка технологий. Во-вторых, пересматривается характер отношений между



ТНК: от внутрифирменного обмена в ТНК центр операций по МТО смещается к созданию стратегических альянсов.

### **Внутрифирменный обмен технологиями в ТНК как канал МТО.**

Международный обмен технологиями все больше начинает приобретать характер внутрикорпоративного обмена товарами, услугами и технологиями, осуществляемого посредством каналов ТНК. Под влиянием данного процесса на современном этапе происходит сближение национальных хозяйств<sup>3</sup>. В условиях глобализации мировой экономики ТНК превращаются в основное звено научно-технической инфраструктуры современного хозяйства, выполняющие функции его научно-технического и информационного обслуживания<sup>4</sup>. Доминирующая роль ТНК в производстве и обмене технологиями связана с их обширными возможностями по концентрации ресурсов в сфере научно-технического развития, по развитию инноваций от создания инноваций до их воплощения в жизнь, ускорения обмена передовыми разработками между подразделениями ТНК<sup>5</sup>. Эти тезисы подтверждаются объемом операций по обмену технологиями, которые проходят с участием ТНК. На долю ТНК, приходится до 60% внешней торговли (включая торговлю объектами интеллектуальной собственности) и до 80% мирового рынка технологий<sup>6</sup>. По различным странам от 65% до 85% платежей материнским компаниям ТНК осуществляется в качестве расчетов за внутрифирменные поставки технологий в общей величине технологических платежей, поступивших в соответствующие страны.

Статистика международного лицензионного обмена свидетельствует о росте внутрифирменного трансфера технологий в ТНК. В целях подтверждения данного тезиса проведем анализ изменений в составе участников МТО на основании данных Бюро экономического анализа Министерства торговли США о роялти и лицензионных платежах компаний в разрезе экспортных и импортных операций США как крупнейшего участника международных операций с интеллектуальной собственностью.

Компаниями США в 2006-2007 гг. более 90% роялти и лицензионных платежей среди внутрифирменных расчетов головным органи-

зациям приходилось на поступления от иностранных филиалов, столько же приходилось на платежи в пользу иностранных филиалов<sup>7</sup>.

Структура экспорта американских технологий с точки зрения состава участников обменных отношений выглядит следующим образом<sup>8</sup>. На поступления материнским компаниям США от иностранных филиалов в 2007 году пришлось 66,24% общей величины платежей за экспорт технологий (54 726 млн долларов США). Поступления филиалам, расположенным в США, от иностранных материнских компаний составили 4 154 млн долл. США (5,03% общей величины платежей). На экспорт технологий из США иностранным независимым компаниям пришлось 28,73% общей величины роялти и лицензионных платежей (23 733 млн долл. США). При этом наметилась тенденция сокращения поступлений от аффилированных структур ТНК. Показатели поступлений материнских компаний США от иностранных филиалов и поступлений филиалам, расположенным в США, от иностранных материнских компаний в 2003 году составляли 68,79% (32 324 млн долл. США) и 6,84% (3 215 млн долл. США) в общей структуре платежей за экспортируемые технологии. Напротив, в лицензионных операциях с независимыми фирмами наблюдается рост с 24,37% (11 449 млн долл. США) в 2003 году до 28,73% (23 733 млн долл. США) в 2007 году. При сравнении со статистикой 1995 года данный факт представляется более убедительным: лицензионные платежи фирм США в 1995 г. составляли 21% от общих поступлений от лицензионной торговли<sup>9</sup>.

В структуре импорта технологий доминирующую роль играют платежи филиалов, расположенных в США, их иностранным материнским компаниям (69,54% общей величины платежей и 17 420 млн долл. США). Платежи материнских компаний США их иностранным филиалам имеют тенденцию к сокращению: в 2003 году они занимали 13,90% (2 645 млн долл. США) общей суммы импортных платежей за технологии, в 2007 году на них пришлось 8,91% (2 233 млн долл. США). Происходит постепенное в относительном выражении (с 20,25% в 2003 г. до 21,54% в 2007 г.) и значительное в абсолютном (с 3 854 млн долл. США в 2003 г. до 5 396 млн долл. США в 2007 г.) увеличение платежей компаний США независимым иностранным компаниям<sup>10</sup>.



Анализ состава участников лицензионных отношений позволяет сделать вывод, что доминирующее место в структуре МТО компаний США занимают филиалы ТНК. При этом происходит постепенное увеличение числа операций осуществляемых с независимыми иностранными компаниями. Иными словами восстанавливается роль межфирменного сотрудничества между независимыми фирмами и ТНК в качестве канала МТО.

Статистика лицензионной торговли не дает исчерпывающего представления об обмене инновациями между участниками МТО. Сопоставление объема лицензионных платежей с показателями финансовой и исследовательской активности международных компаний позволяет подтвердить вывод о том, что крупнейшие технологические инновации формируются внутри ТНК и распространяются по внутрифирменным каналам МТО. Добавленная стоимость ТНК США в 2006 г. достигла 3 504,9 млрд долл. США, из которой 71,5% (2 509,2 млрд долл. США) приходилось на материнские организации и 28,5% (995,6 млрд долл. США) - на иностранные филиалы<sup>11</sup>. Затраты на НИОКР ТНК США в 2006 г. составили 216,3 млрд. долл. США, из которых 86,8% (187,8 млрд. долл. США) приходилось на материнские компании и 13,2% (28,5 млрд долл. США) - на иностранные филиалы<sup>12</sup>. Большая доля головных организации ТНК в затратах на НИОКР по сравнению с их долей в добавленной стоимости отражает стремление ограничить передачу передовых технологий иностранным филиалам с целью сохранения собственных конкурентных позиций на международных рынках технологий.

Показательным является сопоставление темпов роста указанных показателей в 2006 г. по отношению к 2005 г.: рост добавленной стоимости ТНК в целом, материнских компаний ТНК и иностранных филиалов, составил соответственно 8,4%:8,1%:9,2%, при этом рост расходов на НИОКР указанных групп участников составил 5,4%:5,8%:3,0%. В целом можно отметить, что рост эффективности бизнеса и расходов на НИОКР головных компаний ТНК и ТНК в целом сопоставимы между собой. Показатель эффективности бизнеса иностранных филиалов растет в 3 раза быстрее, чем расходы на НИОКР, что свидетельствует о технологической зависимости иностранных филиалов от инновационного потенциала ТНК в целом.

Наблюдается устойчивая тенденция к росту НИОКР в филиалах ТНК. Если в 1997 г. расходы на НИОКР иностранных филиалов, полностью контролируемых ТНК США, составляли 17,216 млрд долл. США, их доля в общей величине расходов на НИОКР американских компаний составляла 10,9%, то в 2005 г. расходы на НИОКР филиалов составили 31,099 млрд долл. с общей долей 13,8%<sup>13</sup>. При этом число иностранных филиалов, участвующих в МТО, возросло с 1999 г. до 2004 г. более чем в 3 раза, а число стран, в которых размещены иностранные филиалы американских ТНК, осуществляющие НИОКР, увеличилось в 66 до 73<sup>14</sup>.

Таким образом, показатели исследовательской активности иностранных филиалов ТНК свидетельствуют об ускорении темпов внутрикорпоративного обмена и росте зависимости головных организаций от НИОКР, проводимых в иностранных филиалах ТНК.

Ускорение МТО внутри ТНК связано с положительными эффектами не только для самих международных компаний. Наличие крупных игроков на рынке, использующих передовые технологии и находящихся в непосредственном контакте с местными фирмами, облегчает для последних воспроизведение иностранных технологий<sup>15</sup>. С одной стороны, вхождение крупных международных компаний в капитал местных небольших фирм, занятых перспективными разработками технологий (путем приобретения акций или вложения средств в проведение совместных разработок) дает возможность первым отслеживать передовые технические разработки<sup>16</sup>. С другой стороны, за счет передачи акций местной компании, приобретающей технологию, в качестве оплаты лицензии или создания совместного предприятия достигается включение данной компании к процессу освоения лицензии<sup>17</sup>. Следовательно, обмен технологиями по данному каналу МТО является одинаково выгодным как для международной, так и для местной компании.

Опыт показывает, что совместные предприятия, создаваемые для проведения НИОКР, положительно влияют на динамику инновационного развития отдельных отраслей. К примеру, анализ торгового баланса отраслей США приводит к выводу, что в отраслях, в которых распространены участники, проводящие совместные НИОКР, торговый баланс примерно на 620 млн долларов США выше торгового баланса в отрасли, где подобные участники отсутствуют<sup>18</sup>.



Механизмы передачи технологий напрямую зависят от существующих в настоящее время в международном бизнесе форм организации бизнеса. Сотрудничество местного бизнеса с большими транснациональными компаниями может играть позитивную роль в развитии технологий<sup>19</sup>. С одной стороны возникает положительный эффект того, что ТНК предоставляют местным производителям технологическую платформу, на которой местный бизнес может строить собственное инновационное бизнес-решение, ориентируясь на спрос. В этом случае объединение иностранных и местных технологий в одном продукте позволяет совершенствовать бизнес-модель. С другой стороны, сами ТНК заинтересованы в мобилизации местных технологий, в их вовлечении в собственную производственную цепочку. В данном случае перед национальными компаниями встает вопрос эффективной защиты собственных технологий при их коммерциализации.

Допуск ТНК для работы в приоритетных для национальных хозяйств отраслях представляет собой попытку привлечения в экономику передовых производственных технологий и ноу-хау. Передача технологий ТНК может не только дать толчок к развитию научно-технического потенциала отдельных отраслей, но и обеспечить в среднесрочной и долгосрочной перспективе эффективное функционирование смежных отраслей за счет общего роста инновационного потенциала национального хозяйства<sup>20</sup>. Приток технологий по каналам ТНК – сложный процесс взаимодействия международных компаний, в процессе которого местные производители осваивают новые технологии за счет развития собственного научно-технического потенциала и возможностей по освоению, адаптации и совершенствованию заимствованных технологий.

Развитие МТО внутри ТНК связано с глубокими структурными изменениями в экономике стран-реципиентов иностранного капитала: созданные на основании прогрессивных технологий дочерние предприятия иностранных ТНК ведут к поляризации национального хозяйства, образованию монополизированных конкурентоспособных и высокотехнологичных производств, контролируемых ТНК, и немонополизированных прочих производств, пользующихся устаревшими технологиями<sup>21</sup>.

Условия передачи технологий по внутрикорпоративным каналам ТНК существенно отличаются от отношений независимых участников МТО. Задача максимизации прибыли ТНК в пределах национальных экономик и мирового хозяйства в целом может вступать в противоречие с задачами экономического развития государств. Зависимость стран от иностранной технологии, передаваемой в рамках контактов с ТНК, может усиливаться за счет того, что импортируемые технологии не подкрепляются развитием национальных исследований и разработок по адаптации и усовершенствованию технологии<sup>22</sup>.

Технологическое развитие ТНК движется от освоения производства комплектующих, в которых собственные или доступные для заимствования технологии, позволяют выйти на характеристики, отвечающие спросу. Через прямое воспроизведение чужой технологии переходят к ее совершенствованию, осуществляя базовые НИОКР.

МТО выступает при организации сетей ТНК одной из форм международного движения капитала в виде научно-технического потенциала. Интеллектуальная собственность может использоваться в качестве весьма значимого актива при организации работы совместных предприятий, регулировании не только технических, но и экономических интересов их участников. Объекты промышленной собственности могут быть включены в уставный капитал создаваемых предприятий, стать предметом залога и гарантийных обязательств, способствовать привлечению инвестиций и росту деловой репутации<sup>23</sup>. Компания, получившая интеллектуальную собственность, может использовать ее для налаживания собственного производства, реализовывать самостоятельно объекты интеллектуальной собственности, сдавать его в аренду, отдавать в залог и вносить в качестве вклада в уставный капитал других хозяйственных обществ<sup>24</sup>. Внесение объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал отечественных и иностранных юридических лиц представляется эффективным каналом МТО, так как оно способствует не только международному движению технологий, но и ускоряет процесс их коммерциализации.



Применительно к потребностям российской экономики и интеграции ее в систему МТО следует отметить, что существуют отличия в передаче технологий при участии развитых и развивающихся стран<sup>25</sup>. Несмотря на то, что передовые технологии сконцентрированы преимущественно в ТНК развитых стран, роль ТНК развивающихся стран в передаче технологий в другие развивающиеся страны является значительной. Это связано с тем, что технологии, используемые ТНК развивающихся стран более пригодны для адаптации в компаниях других развивающихся стран. Кроме того, разница в уровне технологического развития между принимающей и передающей странами в случае, если участниками МТО являются компании развивающихся стран, не является значительной, что ускоряет процесс адаптации и воспроизведения технологий. К примеру, затраты на НИОКР иностранных филиалов в Индии показывают, что на филиалы компаний из развивающихся стран в 2000 году приходилось 15% общей величины расходов. В Тайване, где иностранные филиалы формируют более 60% общих коммерческих затрат на НИОКР, на доли филиалов компаний развивающихся стран приходится 16% указанных расходов. Следовательно, ППИ из одних развивающихся стран в другие более активно способствуют наращиванию инновационного потенциала принимающих инвестиции национальных хозяйств.

Организационными формами взаимодействия ТНК с местными компаниями является организация иностранных филиалов, полностью контролируемых со стороны «материнской» компании, и создание совместных предприятий с иностранными партнерами. Первый вариант позволяет снизить для ТНК риск утраты передовых технологий, но при этом не всегда является выгодным для принимающей страны, так как не обеспечивает национальным фирмам доступа к иностранным технологиям. В отношении наращивания инновационного потенциала национального хозяйства создание совместных предприятий представляется более эффективным каналом МТО.

ТНК идут на создание совместных предприятий в иностранных государствах только в тех случаях, когда создание филиала под 100%-м контролем невозможно или невыгодно. Совместные предприятия также могут быть включены в производственно-сбытовые цепоч-

ки ТНК. Зачастую совместным предприятиям передается та же технология, как и полностью контролируемым филиалам, но не в самой передовой своей части, чтобы наибольшие выгоды от ее использования концентрировались у головной компании ТНК или контролируемых ею филиалов<sup>26</sup>. Несмотря на это передача прогрессивных технологий является неотъемлемой частью налаживания работы как полностью контролируемых иностранными компаниями предприятий, так и тех компаний, в отношении которых существует доленое участие с национальными фирмами. Вложения в создание совместных предприятий может не оправдаться в случае, если иностранный инвестор не раскрывает дочернему предприятию полный объем технологической информации, необходимой для производства продукции.

Вопрос выбора формы МТО является значимым не только для ТНК, реализующей таким образом выбор стратегии завоевания внешних рынков, но и для принимающей стороны. Не все формы МТО приносят доходы для принимающей страны. В этом отношении понятно стремление правительств привлечь в национальную экономику инвесторов, готовых участвовать в создании совместных предприятий с отечественными компаниями, что ускоряет адаптацию новых технологий.

Создание совместных предприятий делает отечественные компании более зависимыми от иностранного партнера, чем закупка импортного технологического оборудования, целых производственных линий или заводов «под ключ». Иностранному партнеру заинтересован в максимизации прибыли от осуществления совместной предпринимательской деятельности, эффективном использовании переданной технологии, а не просто в модернизации существующих производств страны-реципиента<sup>27</sup>. Следовательно, развитие производственной кооперации местных фирм с афиллированными структурами ТНК может быть связано с увеличением зависимости национальной экономики от иностранных международных компаний.

Размер компании влияет на ее выбор формы организации деятельности за рубежом. Крупные фирмы более охотно принимают коммерческие риски и более активно участвуют в полностью контролируемых проектах, чем мелкие фирмы<sup>28</sup>. Фирмы, обладающие значительным опытом внешнеторговых операций, менее



активно участвуют в создании совместных предприятий с иностранными партнерами. Б.К. Сварзьянска отмечает, что фирмы со значительным объемом собственных НИОКР, как правило, стремятся к созданию полностью контролируемых предприятий, чем к вхождению в совместные проекты<sup>29</sup>. Таким образом, выбор между формой организации производственной деятельности в иностранных государствах зависит от особенностей компаний.

С позиций ускорения интеграции российской экономики в мировое хозяйство важно отметить, что использование кооперации с ТНК в качестве канала МТО должно отвечать интересам социально-экономического, инновационного развития России и сохранению научно-технической безопасности страны. По оценкам В.Б. Кондратьева и Ю.В. Куренкова, «необходимо стимулировать не просто увеличение объема иностранных инвестиций, ... а инвестиции ведущих транснациональных компаний в полноценные совместные предприятия при жестких условиях передачи технологий»<sup>30</sup>. Встраивание российских компаний в систему внутрикорпоративного обмена иностранных ТНК, расширение возможностей научно-технического и производственного сотрудничества российских компаний с международными игроками могут положительно отразиться на участии России в МТО.

## Примечания:

<sup>1</sup> Куренков Ю.В. Роль государства и бизнеса в преодолении кризиса // *Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и Правления ИНСОП 10 декабря 2008 г.* – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С.139-140.

<sup>2</sup> Кокшаров А. Вырасти за счет инноваций: Интервью с Антуаном Ван Агтмэлем // *Эксперт.* – 2009. - №9 (648). – 9-15 марта 2009 года. – С.56-57.

<sup>3</sup> Оболенский В.П. Внешнеэкономические связи России: возможности качественных изменений. – М.: Наука, 2003. – С.19.

<sup>4</sup> Дементьев В.Е. Организационные проблемы обеспечения научно-технической безопасности России // *Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности.* – М.: Наука, 2004. - С.703.

<sup>5</sup> Дементьев В.Е. Перспективы развития финансово-промышленных групп наукоемкого бизнеса //

Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития). – М.: Наука, 2001. – С. 563-567.

<sup>6</sup> Николаева И.Г. Международно-экономические аспекты охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности / Дисс. на соис. уч. степ. канд. экон. наук. – М., 2004. – С.35.

<sup>7</sup> Koncz J., Flatness A. U.S. International Services: Cross-Border Trade in 2007 and Services Supplied Through Affiliates in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – October 2008. – Vol. 88. – №10. – P.25-26.

<sup>8</sup> Bach C.L. Annual Revision of the U.S. International Accounts, 1974-2007 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – July 2008. – Vol. 88. – №7. – P.36.

<sup>9</sup>Yang G., Maskus K. Intellectual Property Rights, Licensing, and Innovation/ Policy Research Working Paper 2973. – The World Bank, February 2003. – P.3-4.

<sup>10</sup> Bach C.L. Annual Revision of the U.S. International Accounts, 1974-2007 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – July 2008. – Vol. 88. – №7. – P.37.

<sup>11</sup> Mataloni R.J.J. U.S. Multinational Companies: Operations in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – November 2008. – Vol. 88. – №11. – P.29.

<sup>12</sup>Mataloni R.J.J. U.S. Multinational Companies: Operations in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – November 2008. – Vol. 88. – №11. – P.31.

<sup>13</sup> Anderson T. U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – August 2008. – Vol. 88. – №8. – P.198.

<sup>14</sup>Yorgason D.R. Research and Development Activities of U.S. Multinational Companies: Preliminary Results from 2004 Benchmark Survey // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – March 2007. – Vol. 87. – №3. – P.24.

<sup>15</sup> Glass A.J., Kamal S. International Technology Transfer and Technology Gap // *Journal of Development Economics.* – 1998. - №55. – P.369-398.

<sup>16</sup>Чурин Н.Ф. Интеллектуальная промышленная собственность в структуре мировой экономики. – М.: Экономистъ, 2005. – С.13.

<sup>17</sup>Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития / Под ред. акад. С.А. Ситаряна. – М.: Наука, 2003. – С.54.



<sup>18</sup> DeCourcy J. Research Joint Ventures and International Competitiveness: Evidence from the National Cooperative Research Act // Economics of Innovation and New Technology. – Vol. 16. - № 1. – January. – 2007. – P.51-65 (15).

<sup>19</sup>Настас Т. Экономика знаний: эффект масштаба // Ведомости. - № 59 (2081). – 02.04.2008.

<sup>20</sup>UNCTAD. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y. & Geneva, 2007. – P.132-133.

<sup>21</sup> Мухопад В.И. Международный обмен лицензиями в системе мирохозяйственных связей капитализма / Автореферат дисс. на соискание уч. степ. д. экон. наук. – М.: МГИМО МИД СССР, 1989. – С.47.

<sup>22</sup>Дьякова И.С. Развивающиеся страны Азии в международном технологическом обмене / Ин-т востоковедения АН СССР. – М.: Наука, Гл. ред. вост. лит-ры, 1983. – С.83.

<sup>23</sup>Евстафьев В.Ф., Пуденков В.С., Хитрова Л.Н. Интеллектуальная собственность: регулирование прав на результаты научно-технической деятельности. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. - С.80.

<sup>24</sup>Мухопад В.И., Устинова Л.Н., Суслина И.В. Маркетинг интеллектуальной собственности: Учеб.

пособие. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2001. – С.84.

<sup>25</sup>UNCTAD. World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. – N.Y. & Geneva, 2006. – P.188-189.

<sup>26</sup>Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М.: Мысль, 1976. – С.64.

<sup>27</sup>Дремов Ю.Д. Создание совместных предприятий: состояние, проблемы и перспективы // Правовое положение совместных предприятий на территории СССР. – М.: Ин-т гос-ва и права АН СССР, 1988. – С.18-19.

<sup>28</sup>Blomstrum M., Zejan M. Why Do Multinational Firms Seek Out Joint Ventures? // Journal of International of International Development. – 1991. – Vol.3. - №1. – P.53-63.

<sup>29</sup>Swarzynska B.K. Technological Leadership and Foreign Investors' Choice of Entry Mode/ Policy Research Working Paper 2314. – The World Bank, April 2000.– P.15.

<sup>30</sup>Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №12. – С.40.

*Продолжение статьи см. в одном из следующих номеров журнала*



**В.А. Канашевский**

## Внешнеэкономические сделки. Материально-правовое и коллизионное регулирование.

– М.: Волтерс Клувер, 2008. – 608 с.

Книга посвящена одному из институтов международного частного права - внешнеэкономическим сделкам. Дается общая характеристика и рассматриваются признаки внешнеэкономической сделки, источники правового регулирования, контракт международной купли-продажи, расчеты по внешнеэкономическим сделкам, договоры международного финансового лизинга, международной перевозки грузов, возмездного оказания услуг и пр. Развернутый комментарий действующего российского законодательства о внешнеэкономических сделках дополняют зарубежные источники регулирования международных контрактов. Проанализирована практика МКАС при ТПП РФ, ВАС РФ, зарубежная судебная и арбитражная практика. Многие из цитируемых в книге источников и судебных решений публикуются в России впервые.

Предназначена для специалистов, в сфере профессиональных интересов которых находятся международные коммерческие сделки. Рекомендована для студентов, аспирантов и преподавателей юридических вузов и факультетов.