

В.А. ЧЖЕН

Ф.Н. Максудов
Г.И. Каримова
М.М. Перпер

**РЫНОК
И
ОТКРЫТАЯ
ЭКОНОМИКА**

КОМПАНИЯ "БИЗНЕС КАТАЛОГ" ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

ИЗДАНИЕ ГОСКОМИМУЩЕСТВА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

*Теория и практика строительства
демократического государства*

В.А.ЧЖЕН

Ф.Н. Максудов
Г.И. Каримова
М.М. Перпер

РЫНОК

И

**ОТКРЫТАЯ
ЭКОНОМИКА**



ИИК "Шарк"

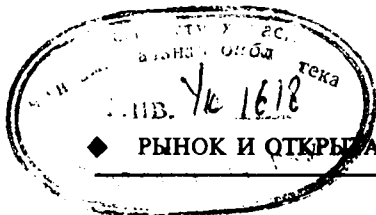
**Авторское руководство проектом
Доктор экономических наук Чжен Виктор Анатольевич**

**Авторский коллектив:
Доктор экономических наук В.А. Чжен
Канд. экон. наук Ф.Н. Максудов
Канд. полит. наук Г.И. Каримова
Канд. экон. наук М.М. Перпер**

**Подготовка к изданию
С.Н. Аманов**

**Издатель - компания "Бизнес Каталог"
Главный редактор -
Мацкевич Ю.Н.
Ответственный редактор -
Макунина С.Г.
Администратор -
Дмитриев В.В.
Редактор -
Мара-Новик Г.П.
Художественное оформление обложки, дизайн -
Шумилов В.Ю.
Компьютерный дизайн и верстка
Чирцев А.С.
Корректор -
Косилова И.В.
Консультация по шрифтам -
Маранова О.Г.**

**© Издание компании "Бизнес Каталог"
© Подготовка материалов - Издательский дом
"Мир экономики и права"**



◆ РЫНОК И ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА ◆



С обретением независимости Узбекистан стал субъектом международных отношений. В принятом 31 августа 1991 года Верховным Советом Узбекистана заявлении о государственной независимости подчеркивается, что “являясь равноправным членом международного сообщества, Республика Узбекистан выступает в международных отношениях в качестве суверенного государства, субъекта международного права”.

Статус Узбекистана как равноправного субъекта международных отношений за первые пять лет независимости наполнился конкретным содержанием. Узбекистан уже признан более, чем 150 государствами, более, чем с 70 странами установлены дипломатические отношения. Республика стала членом ООН, присоединилась к Хельсинским соглашениям, подписала Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским Союзом. За короткое время Республика Узбекистан была принята в такие авторитетные международные организации экономического сотрудничества, как Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Азиатский Банк Развития, Международная организация труда, Международный союз электросвязи, Европейский банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация и многие другие.

Признание суверенного Узбекистана мировым сообществом, его активное участие в деятельности различных международных организаций – необходимые условия преодоления имевшей место на протяжении многих десятилетий внешней замкнутости экономики республики. Без построения экономики открытого типа, достойного участия страны в мировых хозяйственных связях невозможно формирование социально-ориентированной рыночной системы, обеспечение стабильного экономического и социального прогресса.

Проблематика движения к открытой экономике и является основной для этой книги. Рыночная экономика по своей сути является открытой экономической системой, ей чужды автаркия и принципы самообеспеченности. Законы рыночного хозяйства эффективнее действуют на больших географических пространствах, повышая интенсивность конкуренции и вынуждая производителей, вне зависимости от страны их месторасположения, снижать издержки, повышать качество, заботиться о потребителе.

Первый раздел книги посвящен рассмотрению значения и преимуществ открытой рыночной системы. Читатель познакомится с теоретическими воззрениями на экономические основы международной торговли, уяснит для себя механизм воздействия внешних экономических связей на национальное хозяйство. Это воздействие может быть со знаком плюс, приводя к позитивным структурным изменениям в экономике и росту уровня жизни населения. А может – и со знаком минус, консервируя роль страны в качестве поставщика сырья и природных ресурсов для более развитых стран, закрепляя экономическую зависимость и неравноправие.

Для того, чтобы интегрироваться в мировое хозяйство на достойной основе, Узбекистан идет по пути поэтапного открытия национальной экономики. Почему Узбекистан не принял модели форсированной либерализации внешнеэкономической деятельности, каковы этапы движения к открытой экономической системе, как оценить эффективность вхождения в мировое хозяйство – ответы на эти вопросы вы также найдете в первом разделе книги.

Основная тема *второго раздела* - функции государства как субъекта внешнеэкономической деятельности. Подробно рассматриваются такие вопросы, как виды стратегии государства во внешнеэкономической сфере, инструменты, с помощью которых оно способно регулировать внешнеэкономическую активность хозяйствующих субъектов. Ознакомление со спецификой внешнеэкономической политики стран с развивающейся экономикой, с особенностями мировых рынков сырья и сельхозпродукции позволит читателю уяснить закономерности и перспективы развития внешнеэкономической стратегии Узбекистана.

Вхождение в мировое хозяйство невозможно без подключения к мировым валютно-финансовым рынкам. Представление о закономерностях их функционирования, о взаимодействии спроса и предложения на иностранные валюты и национальную денежную единицу, преимуществах и опасностях "плавания" курсов валют, конвертируемости и международных банках даст читателю ознакомление с *третьим разделом* книги.

Обеспечение режима конвертируемости национальной валюты облегчает участие страны на мировых рынках капиталов. Узбекистан нуждается в привлечении иностранных капиталов для проведения структурной перестройки, осуществления технической модернизации, для выхода на мировые рынки с конкурентноспособной продукцией конечного пользования. Что представляют из себя ссудный и предпринимательский капиталы, чем отличаются прямые инвестиции от портфельных, что такое инвестиционный климат и зачем нужны совместные предприятия - эти и другие вопросы рассматриваются в *четвертом разделе*.

Пятый раздел посвящен вхождению Узбекистана в систему мировых интеграционных связей. Участие на мировых и региональных рынках товаров и услуг, капиталов и рабочей силы подталкивает государства к интеграции, к снятию таможенных, валютных и иных барьеров на пути действия рыночных сил. Каждая страна при этом исходит из своих интересов, выбирая форму реализации интеграционных процессов и их скорость. Читателю должно быть интересно ознакомиться с формами эко-

номической интеграций, с противоречиями, которые неизбежно сопутствуют интеграционным процессам и способами их разрешения. В этой связи поучителен опыт западноевропейских государств, начавших свое движение к интеграции в начале 50-х годов. В разделе также рассматриваются тенденции развития интеграционных процессов на пространствах СНГ и Центральной Азии, участие Узбекистана в различных международных интеграционных структурах, практика заключения международных договоров, взаимоотношения республики с международными финансово-экономическими образованиями.

Шестой - заключительный - раздел даст читателю представление об основах внешнеэкономической деятельности предприятия. Здесь и подробный анализ экспортно-импортных операций, видов внешнеэкономических сделок и расчетов, рекомендации по их эффективной организации. Практическую значимость имеют и главы по созданию совместных предприятий и заключению договоров, содержащие конкретные рекомендации по этим сложным вопросам.

Конечно, задача данной книги не в том, чтобы сформулировать готовые рецепты, как выгодно вести внешнеэкономические операции или какого типа политики следует придерживаться государству для повышения их эффективности. Она должна помочь читателю разобраться в многообразии и, зачастую, противостоянии интересов различных стран в рамках мирового хозяйства, в сложнейших процессах взаимодействия национальных и мировых рынков, определяющих тактику и стратегию Узбекистана по формированию открытой экономики.

Доктор экономических наук



В.А. Чжен

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Раздел 1

1.0. Экономическая основа международной торговли

Что лежит в основе мирового рынка? До XVIII века ответ на этот вопрос ученые связывали лишь с неравным распределением даров природы между различными странами и народами. Логика рассуждений была проста: если в одной стране есть месторождения мрамора, а в другой - золота, то для того чтобы в каждой из них у королей были золотые короны, а сидели те в залах, отделанных мрамором, эти страны должны торговать друг с другом, меняя мрамор на золото.

Адам Смит сделал следующий шаг к познанию, введя понятие "абсолютного преимущества". **Абсолютное преимущество - это ситуация, когда в каждой стране есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны.**

Предположим, что в Узбекистане таким наиболее дешевым в производстве товаром являются хлопчатобумажные сорочки, а на Украине - сахар. На Украине с помощью единицы затрат можно произвести 50 кг сахара, или 25 сорочек, или любую комбинацию объемов сахара и сорочек в указанных пределах. В Узбекистане с помощью единицы затрат можно произвести 40 кг сахара, или 100 сорочек, или любую их комбинацию в указанных пределах.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

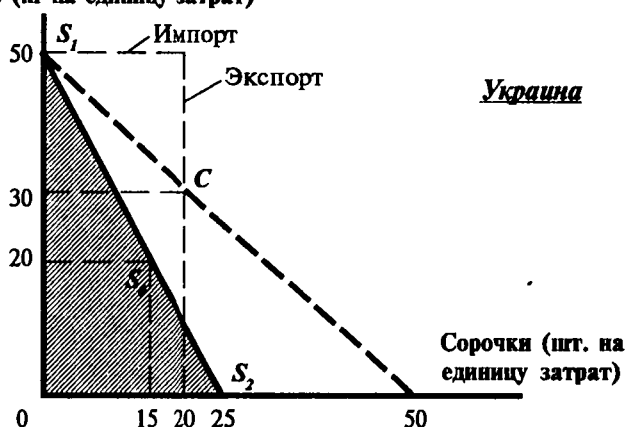
Систематические исследования в области международных экономических отношений стали появляться в эпоху меркантилизма (приблизительно XVI-XVIII вв.) в Европе и представляли собой общие рассуждения на тему о том, какой должна быть внешняя торговля государства. Считалось, что в интересах каждого государства способствовать увеличению экспорта в другие страны и ограничивать импорт оттуда. Поэтому меркантилисты оправдывали необходимость многочисленных ограничений на пути импорта. Обложение импорта налогом рассматривалось ими как средство, ведущее к созданию рабочих мест и увеличению дохода внутри страны. Они считали, что импортировать товары плохо, поскольку за них нужно платить, а это может привести к оттоку металлических денег (золота и серебра) за границу, если закуплено товаров и услуг у иностранцев будет больше, чем удастся им продать. Импорта следовало опасаться и потому, что в случае войны снабжение этими товарами могло прекратиться.

К концу XVIII в. в противовес меркантилистам сформировался новый подход - фритрейдерство (от англ. free trade - свободная торговля). Сторонники этого подхода утверждали, что в интересах как отдельного государства, так и всех стран вообще допустить полную свободу торговли - просто позволить людям торговать так, как они считают нужным.

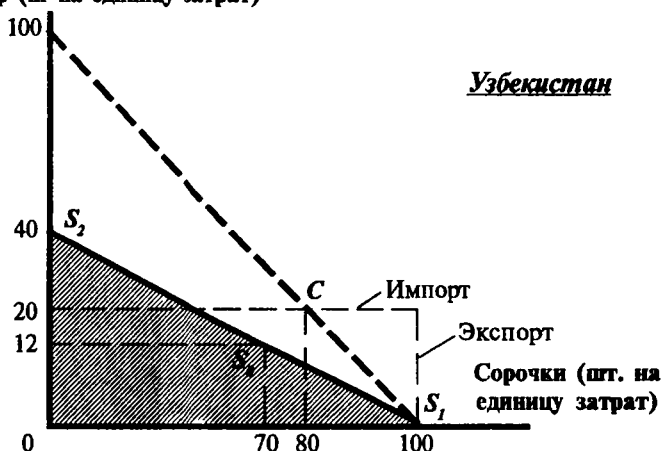
ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В отсутствие торговли каждая страна могла бы потреблять только то, что производит. В этих условиях максимальные объемы потребления в Узбекистане и на Украине, представленные всевозможными сочетаниями объемов сахара и сорочек, можно задать кривыми, обозначенными на рис. 1.1. жирными линиями.

Сахар (кг на единицу затрат)



Сахар (кг на единицу затрат)



ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Так, теоретически Украина может обеспечить себя сахаром в количестве 50 кг и вовсе обойтись без сорочек (точка S_1) или потратить все ресурсы только на производство сорочек (точка S_2), не произведя ни одного кг сахара. Возможен и такой вариант, при котором производится 20 кг сахара и 15 сорочек, как это показано в точке S_0 . Узбекистан может произвести 100 сорочек или 40 кг сахара или какое-либо их сочетание, например 70 сорочек и 12 кг сахара.

Сколько и чего станут производить Украина и Узбекистан в условиях отсутствия внешнеэкономических связей? Предположим, что существующая система предпочтений населения такова, что из всех возможных сочетаний производства точек на кривой S_1S_2 на верхнем и нижнем графиках выбирается точка S_0 . То есть на Украине будет произведено 20 кг сахара и 15 сорочек, а в Узбекистане - 12 кг сахара и 70 сорочек.

В отсутствие торговли цены в обеих странах различны. Если оба товара поставляются на конкурентный рынок, то их относительные цены будут определяться относительными издержками производства. На Украине стоимость сорочки будет оцениваться примерно в два кг сахара (50:25). По той же причине в Узбекистане в отсутствие внешней торговли одна сорочка обойдется в 0,4 кг сахара (40:100).

Теперь представим себе, что между этими странами устанавливаются торговые отношения. Некто обращает внимание на разницу цен: в Узбекистане сорочки продаются дешево - всего 0,4 кг сахара за 1 сорочку, тогда как на Украине за каждую сорочку можно получить 2 кг сахара. Если транспортные расходы невелики (а мы предположим, что они нулевые), этот некто воспользуется случаем и станет закупать сорочки в Узбекистане и продавать их на Украине за сахар.

Вне зависимости от того, останутся ли внешнеторговые сделки целиком в его руках или у него появятся независимые конкуренты, совершенно очевидно, что направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотно-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

шениях издержек производства. Поскольку на Украине относительно дешевый сахар, а в Узбекистане - относительно дешевые сорочки, Узбекистан будет экспортировать сорочки и импортировать сахар.

Что выиграет население двух стран от развития торговли между ними? Произойдет изменение структуры потребления и будет обеспечен экономический эффект от специализации производства. Рассмотрим прежде всего выигрыш от внешней торговли, который будет заключаться в увеличении потребления.

Предположим, что в результате торговли между странами соотношение цен на сахар и сорочки установится в соотношении 1:1. Стороны получают выгоду, торгуя на таких условиях, даже если структура производства останется в точке S_0 . Получая по одной сорочке за каждый экспортированный кг сахара, Украина может выйти за прежние пределы потребления - это обозначено на рис. 1.1 жирной пунктирной линией. Даст ли это прирост потребления? Безусловно, даст, просто потому что новое соотношение (1 сорочка = 1 кг) отличается от старого (1 сорочка = 2 кг). Теперь по ценам мирового рынка они смогут получить за каждый кг сахара, без которого решат обойтись, по одной сорочке. Это принесет им выгоду. Выгоду в потреблении получит и Узбекистан.

Далее, выигрыш можно увеличить благодаря специализации производства. Украине теперь нет смысла производить на каждую единицу затрат по 20 кг сахара и 15 сорочек, как в точке S_0 . В таких условиях она должна вообще отказаться от производства сорочек. Зачем тратить ресурсы на их пошив, если можно использовать эти ресурсы в сельском хозяйстве, производя по два кг сахара вместо прежней одной сорочки и получая по две сорочки за каждые два кг экспортированного сахара? Украина может полностью специализироваться на производстве сахара в точке S_1 и обменивать некоторое его количество на сорочки; это переместит потребление куда-нибудь в точку С на графике. Точно так же Узбекистан мог бы пол-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ностью специализироваться на товаре, производство которого обходится ему дешевле, и выпускать только сорочки (как в точке S_1 на нижнем графике рис. 1.1), обменивая их затем на сахар, чтобы достичь необходимого потребления в точке C .

Возможность специализации и обмена по мировой цене одна сорочка за кг сахара позволят Украине и Узбекистану одновременно получать выигрыш от внешней торговли. Обе страны могут выйти на уровень потребления, недостижимый без внешней торговли. Население Украины может позволить себе теперь потреблять 30 кг сахара и 20 сорочек (увеличение составляет 10 кг сахара и 5 сорочек), население Узбекистана - 80 сорочек и 20 кг сахара (увеличение составляет 8 кг сахара и 10 сорочек). Если бы Украина и Узбекистан сохраняли автаркию, оставаясь на нашем рисунке на жирной линии, им никогда не удалось бы попасть в точку C . Каждой допустимой комбинации сахара и сорочек, идущих на потребление в отсутствие внешней торговли (их множество обозначено жирной линией), соответствует точка на линии мировой цены (жирная пунктирная линия), в которой благодаря специализации и внешней торговле объем потребления обоих товаров возрастает.

Следующий шаг в исследовании причин выгоды международного обмена товарами сделал Рикардо, сформулировав **закон сравнительного преимущества**.

Абсолютное преимущество в затратах на производство тех или иных товаров не может полностью объяснить причины широкого распространения внешней торговли. Нередки случаи, когда при сравнении издержек может оказаться, что в какой-то из стран производство буквально всех товаров превосходит по эффективности производство в других странах. Но и в этом случае сохраняется стимул для внешней торговли, поскольку степень этой эффективности неодинакова для разных товаров. **Закон сравнительного преимущества утверждает**

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

дает, что стране выгоднее сосредоточить усилия в производстве тех товаров, где она добилась относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее преимущество минимально. Таким образом, внешняя торговля не является "игрой с нулевой суммой", где выигрыш одной стороны определяется проигрышем другой. Торговля выгодна всем, и участие в ней по крайней мере не ухудшает положения по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений.

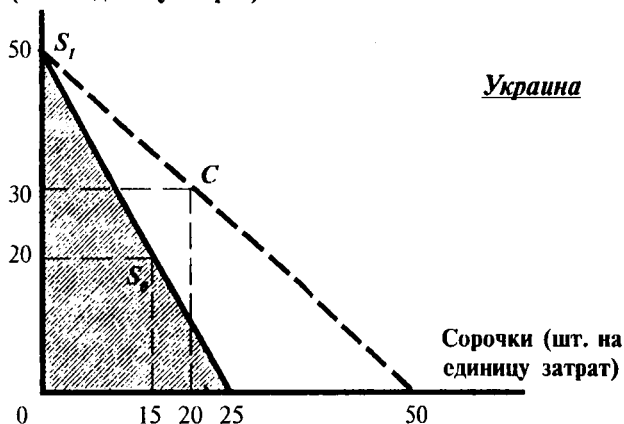
Проиллюстрируем это положение следующим численным примером. Предположим, что на Украине по-прежнему с помощью единицы затрат можно произвести 50 кг сахара, или 25 сорочек, или любую комбинацию объемов сахара и сорочек в указанных пределах, тогда как в Узбекистане с помощью единицы затрат можно произвести 67 кг сахара, или 100 сорочек, или любую их комбинацию в указанных пределах. То есть Узбекистан изготавливает и сорочки, и сахар с большей эффективностью, чем Украина. Значит ли это, что предпринимателям Украины нет смысла торговать с предпринимателями Узбекистана?

Нужно ли считать, насколько велико преимущество производителей Узбекистана над производителями Украины с точки зрения экономии затрат. Маловероятно, что степень этого превосходства будет одинаковой по обоим товарам. Скорее, один товар будет производиться с большим эффектом, чем другой. Значит, одна из отраслей производства окажется относительно выгоднее для развития, а ее продукция - для экспорта. Эта относительная выгода и есть **основа, определяющая структуру товарных обменов между странами.**

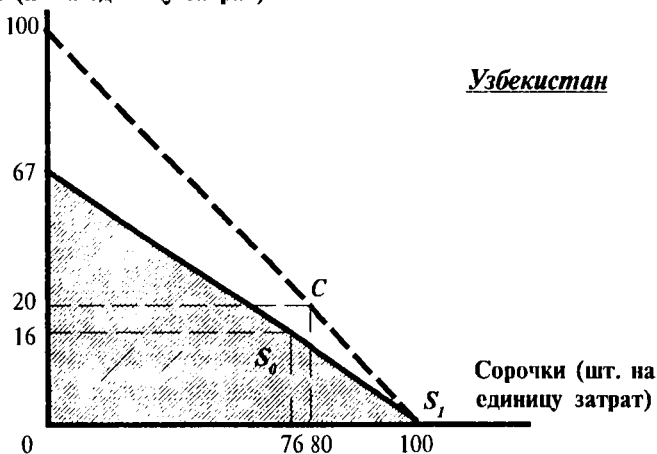
Составить более полное представление о выигрыше, получаемом в результате использования сравнительного преимущества, нам поможет рис. 1.2, где дается графическое представление примера.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Сахар (кг на единицу затрат)



Сахар (кг на единицу затрат)



ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Если внешняя торговля не ведется, Украина оказывается на самообеспечении и вынуждена потреблять продукцию только собственного производства в одной из точек жирной линии, например в точке S_0 . То же относится и к Узбекистану.

Установление торговых отношений расширяет возможности стран, несмотря даже на то, что Украине производство обоих товаров обходится дороже, чем Узбекистану. Как только можно будет торговать, кто-нибудь обратит внимание на то, что можно купить два кг сахара за одну сорочку на Украине, отправить сахар в Узбекистан и продать там за три сорочки ($100/67 \cdot 2$). Начнется отток сахара из Украины в обмен на сорочки, производимые Узбекистаном, вне зависимости от того, во что обходится производство каждого из товаров в обеих странах. Развитие торговли вскоре приведет к выравниванию относительных цен в них.

Вновь, как и в ситуации абсолютного преимущества, для обеих сторон будет выгодно, чтобы обеспечить наивысшее потребление, полностью специализироваться на производстве единственного товара - сахара на Украине и сорочек в Узбекистане. Если окажется, что соотношение мировых цен установится на уровне одна сорочка за один кг сахара, каждая из стран достигнет точки C в потреблении, при этом Украина будет экспортировать 20 кг сахара в обмен на 20 сорочек. Выигрыш от внешней торговли заключается в приросте потребления благодаря возможности перемещения в точки, подобные C . В отсутствие внешней торговли в точках типа S_0 такой уровень потребления недоступен.

Принцип сравнительной выгоды побуждает каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей наиболее рационально использовать имеющиеся ресурсы и добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью товарообмена с другими странами.

В первой трети XX века рикардианская теория "сравнительных издержек" эволюционировала в так называемую неоклассическую модель соотношения факторов производст-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ва Д.Хекшера - Олина . Теория Рикардо исходила только из того, что каждая страна должна специализироваться на выпуске продукции, издержки на производство которой ниже по сравнению с таковыми в других странах. Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин обосновали необходимость учета не только уровня издержек, но и их структуры. Ведь в зависимости от характера производства соотношение капиталоматериало-, энерго- и трудоемкости разное. Трудоемкие виды производства должны размещаться в странах, где избыток дешевой рабочей силы, энергоемкие - там, где значительные энергоресурсы и т.д. Модель международной торговли Хекшера - Олина (далее - теория Х-О) не опровергала рикардianскую теорию "сравнительных издержек", а лишь детализировала ее и уточняла.

Как утверждали Э. Хекшер и Б. Олин, страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов производства и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.

Рассмотрим, что понимается под избытком факторов производства и интенсивностью их использования.

Страна считается в избытке наделенной рабочей силой, если соотношение между количеством последней и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире.

Продукт считается трудоемким, если доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов.

Теория Х-О, объясняющая структуру международной торговли, начинается со специального раздела, посвященного причинам международных различий в ценах до установления торговых отношений. Почему в рассмотренном нами примере до установления торговых отношений на Украине сорочки были такими дорогими (2 кг сахара за одну сорочку), а в Узбекистане - такими дешевыми (2/3 кг сахара за одну сорочку)?

Источником различия сравнительных издержек является соотношение факторов производства. Если на Украине

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

сорочка обходится в 2 кг сахара, в первую очередь это должно объясняться тем, что здесь относительно больше факторов, интенсивно используемых в производстве сахара, и относительно меньше интенсивно используемых в производстве сорочек, чем в Узбекистане.

Предположим, что “земля” - фактор, более интенсивно используемый в производстве сахара, а “труд” - фактор, более интенсивно используемый для получения сорочек. Предположим также, что все издержки можно свести к затратам земли и труда (например, для производства удобрений, необходимых для сахара, требуется затратить определенное количество земли и труда, так же как и на производство ткани для выработки сорочек). Тогда, если Украина экспортирует сахар и импортирует сорочки, по теории Х-О следует, что это происходит в результате большей доступности пригодной для обработки земли на Украине при определенной дефицитности предложения труда.

В такой ситуации (при прочих равных условиях) аренда земли на Украине должна обходиться дешевле, чем в Узбекистане, а работники текстильной промышленности должны претендовать на более высокую по сравнению с Узбекистаном заработную плату. Дешевизна земли в большей степени снижает издержки в земледелии, чем в производстве сорочек. И наоборот, дефицит рабочей силы делает сорочки на Украине относительно дорогими. Именно этим, по теории Х-О, объясняется разница цен, существовавшая до установления торговых отношений. И, согласно этой теории, именно различия в относительной обеспеченности факторами производства и в характеристиках их использования обуславливают экспорт из Украины сахара, а не сорочек (и импорт сорочек, а не сахара) после установления торговых отношений.

Однако спустя некоторое время американский экономист В. Леонтьев обнаружил странные явления, не поддающиеся логике.

“Парадокс Леонтьева” заключался в том, что США, страна с самой дорогой рабочей силой, специализируется на

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

Структура внешней торговли шести ведущих стран дает наглядное подтверждение справедливости выводов теории Х-О. Япония существенно зависит от импорта интенсивного в отношении природных ресурсов "первичного сырья" (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей промышленности), поскольку не может сама производить их в количестве, достаточном для удовлетворения высокого спроса, соответствующего высокому уровню жизни в этой стране. В отсутствие внешней торговли Япония была бы гораздо более бедной страной. Оплатить этот импорт Японии помогает особое преимущество в экспорте технологической продукции, как и предсказала бы теория Х-О, исходя из избыточной обеспеченности ее научным персоналом. Вопреки некогда широко распространенному, а теперь забытому мнению Япония не располагает сравнительным преимуществом в производстве трудоемких промышленных товаров.

Сейчас, по мере приближения по жизненному уровню и ставкам заработной платы к Северной Америке, Япония стремительно теряет остатки сравнительного преимущества во всех трудоемких производствах.

США располагают сравнительным преимуществом, основанным на обеспеченности рабочей силой определенной квалификации и некоторыми природными ресурсами. Положительное сальдо в экспорте технически передовой продукции отражает относительную избыточность в обеспеченности страны научным и соответствующим производственным персоналом. Сравнительное преимущество в экспорте услуг частично отражает ту же обеспеченность квалифицированным трудом и, кроме того, предшествующее накопление капитала. США выступают чистым экспортером заемного капитала и других финансовых услуг (до 1985 г.), управленческих услуг и услуг в области маркетинга, патентных лицензий. Эти услуги частично являются технологическими, а частично - капиталоемкими. Наконец, благодаря относительному избытку сельскохозяйственных угодий США сохраняют сравнительное преимущество в производстве продуктов зоны умеренного климата, однако их экспорт перекрывается огромным чистым импортом другого сырья (особенно нефти, иного минерального сырья, тропических культур).

В других странах сравнительные преимущества не являются столь ярко выраженными. Западноевропейские государства располагают сходными с Японией сравнительными преимуществами, но при более сбалансированном соотношении экспорта и импорта. Канада экспортирует преимущественно сырьевые товары в обмен на услуги и технологические промышленные товары. Даже ее видимое сравнительное преимущество в "стандартных" промышленных товарах объясняется экспортом энерго- и материалоемкой продукции нефтехимии, металлургии, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Так что в целом структура внешней торговли 1979-1980 гг. и последующих лет вполне согласуется с выводами теории Х-О.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

экспорте весьма трудоемкой продукции. Этот парадокс возник в результате того, что модель Хекшера - Олина не учитывала такой фактор, как наукоемкость производства, от которого в условиях научно-технической революции абстрагироваться просто нельзя. Модель Хекшера - Олина была дополнена новой неоклассической теорией международной торговли - “цикл жизни нового продукта”.

Авторы этой теории М. Познер, Г. Хуфбауэр и Р. Вернон пришли к выводу о том, что производство трудоемкой продукции в странах с относительно высокой стоимостью рабочей силы, если оно основано на передовой технологии, будет рентабельным. Так, трудоемкое производство синтетических тканей вначале было возможно только в странах с высоким научно-техническим потенциалом. Затем, по мере освоения и распространения этой технологии, производство синтетических тканей стало перемещаться в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой. В результате Запад стал терять свое сравнительное преимущество, которое он имел за счет научно-технического фактора.

Таким образом, теория “цикла жизни продукта” не только учитывает научно-технический прогресс, но и объясняет механизм постоянного изменения соотношения компонентов в издержках производства, вызванного динамизмом международной специализации и кооперации. Недостаточно сказать, что специализироваться на производстве такого-то товара выгодно такой-то стране. Необходимо знать не только “где”, но еще и “когда”. Производство телевизоров вначале было возможным только в развитых странах, а теперь на выпуске их и видеомагнитофонов стало выгодно специализироваться странам развивающимся. Иными словами, в теории “цикла жизни продукта” был развит рикардианский принцип “сравнительных издержек” в условиях международной специализации не только в пространстве, но и во времени.

Факт, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изме-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

наться и действительно изменяется со временем, играет огромное значение для понимания этих процессов в международной торговле. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах.

Например, за период с 1991 года в Узбекистане с привлечением иностранного капитала создан ряд промышленных производств, способных выпускать продукцию мирового уровня качества по конкурентным ценам. Республика, экспортировавшая до независимости в основном сельскохозяйственные товары и сырье, переходит теперь к экспорту во все возрастающих количествах изделий обрабатывающей промышленности, что влечет за собой и изменение относительных стоимостей факторов производства. Так, строительство и ввод в действие автомобилестроительного комплекса в г. Асаке мощностью 200 тысяч автомобилей в год приведет не только к их появлению в структуре экспорта. Функционирование комплекса будет способствовать развитию сотен новых высокотехнологических предприятий, что радикально изменит структуру производственных ресурсов и относительную эффективность их производства. По мере эволюции национальной экономики будут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой Узбекистан производит различные товары, будет также изменяться.

Теории, объясняющие причины выгоды международной торговли, позволяют сделать вывод, что нет такой страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем у нее есть относительное превосходство.

Например, сейчас в мире бурно развивается цветоводство, ставшее весьма доходной отраслью: годовой объем про-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

даж цветов на мировом рынке достиг 20 млрд. долл. США. И маленькие страны, которым не под силу развивать мощные отрасли промышленности, но имеющие хороший климат либо высокую культуру в сельском хозяйстве, получают от участия в мировом рынке цветов огромные доходы.

Так, Колумбия начала заниматься выращиванием цветов лишь в начале 1970 годов, а с середины 90-х здесь ежегодно срезается для продажи 130 тыс. тонн цветов - 90 % импорта такого рода в США. Голландцы - ведущие цветоводы мира - только в Германию продают ежегодно более 200 тыс. тонн цветов, а Израиль - третья цветочная держава мира - ежегодно зарабатывает на продаже букетов в Европу 150 млн. долл. США.

Иными словами, каждый участник мировой торговли, правильно специализировав свою экономику, получает возможность жить лучше, чем до выхода на мировой рынок.

1.1. Роль внешних экономических связей в развитии национального хозяйства

Внешнеэкономическая политика является важным инструментом обеспечения прогресса любой национальной экономики. Существуют две отличающиеся друг от друга модели. Первая ориентирует на создание открытой экономики, тесно интегрированной с мировым рынком, с приоритетом экспортных отраслей. Вторая отдает предпочтение замкнутому хозяйству с высокими таможенными барьерами и с приоритетом импортозамещающих производств.

У нас принята за основу модель открытой экономики с учетом складывающихся конкретных условий. Коренная реформа управления, переход к рыночным отношениям, достижение подлинной самостоятельности неразрывно связаны с реализацией курса на открытость экономики Узбекистана, на его активное включение в мировые хозяйственные связи. Это дает возможность максимально использовать преимуще-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ства международного разделения труда на основе интеграции в мировое сообщество и обеспечения в нем для республики места полноправного члена.

Формирование открытой мировым рынкам экономики, развитие направленной на решение этой задачи внешнеэкономической деятельности является одной из гарантий независимости узбекского государства, фактором стабилизации его народного хозяйства. Обеспечение экономической самостоятельности не имеет ничего общего с автаркическими теориями типа “опоры только на собственные силы”. Независимости от международного разделения труда в современных условиях быть не может.

Сегодня трудно представить страну, даже с большой территорией, многомиллионным населением, разнообразными ресурсами, которая могла бы развиваться без постоянных и масштабных экономических связей с другими странами. Различные потребности национальных экономик в значительной и все возрастающей степени удовлетворяются за счет ввоза из-за рубежа.

Эпоха ориентации на собственные силы ушла в прошлое. Курс на самообеспечение стал в современных условиях тормозом экономического и социального развития, он связан с нерациональным использованием ресурсов, затрудняет продвижение к рыночной экономике.

Мировой опыт свидетельствует о том, что попытки эффективно решать проблемы насыщения внутреннего рынка только за счет собственного производства обречены на провал. Потребности современного человека столь многообразны, что не могут быть удовлетворены в рамках “натурального хозяйства”, отгороженности страны от мировых рынков. Формирование закрытой экономики неизбежно повлечет за собой производство сотен тысяч товаров, рассредоточенных по многим отраслям и национальным предприятиям-монополистам.

Говорить в этих условиях о рыночной конкуренции и порождаемом ею изобилии качественных и дешевых товаров и

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

О том, насколько глубоко международное разделение труда пронизывает сегодня экономику многих стран, можно судить на следующем примере. Житель США, покупая у американской компании "Дженерал моторс" произведенный ею автомобиль "Понтиак", совершает международную сделку.

Он платит за эту машину 10 тыс. долл., которые распределяются следующим образом:

- 3 тыс. долл. идут Южной Корее, рабочие которой осуществляли простые и трудоемкие сборочные операции;
- 1850 долл. идут Японии за купленные у нее моторы, ведущие мосты, электронные устройства;
- 700 долл. получает Германия за конструирование этой машины;
- 400 долл. перечисляются фирмам Тайваня, Сингапура и Гонконга за изготовление мелких деталей;
- 250 долл. уходят на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта автомобилей;
- 50 долл. стоят услуги фирм Ирландии и Барбадоса, занимавшихся обработкой данных.

Итого примерно - 6 тыс. долл.

На долю граждан США - управляющих и акционеров "Дженерал моторс", адвокатов и банкиров, обслуживающих фирму, других участников производства этого "американского автомобиля" - приходится лишь 4 тыс. долл.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

услуг не приходится. Автаркия вообще никогда не приносила положительных результатов национальной экономике и благосостоянию, тем более в средней по размерам стране.

Преимуществом вхождения в мировую экономику является то, что под влиянием конкуренции извне возрастает производительность отечественных компаний. Потребители оказываются в выигрыше, т. к. расширяется выбор товаров и услуг, снижаются цены благодаря углублению специализации и усилению международной конкуренции. Практика показала также, что экономика открытого типа обладает большими возможностями приспособления к неблагоприятным внешним потрясениям (кризисы и пр.) и в меньшей степени допускает неэффективное и непроизводительное использование природных ресурсов. Кроме того, что очень важно для динамично развивающихся экономик, расширение экономического пространства устраняет проблему относительной узости внутреннего рынка и позволяет пустить излишний, невостребованный в стране поток инвестиций в другие страны и регионы.

В последнее десятилетие XX века в условиях нового этапа научно-технической революции (НТР) и углубления интернационализации хозяйственной жизни роль внешнеэкономического фактора постоянно возрастает. Свидетельством тому во всемирном масштабе является либерализация - основной лейтмотив экономического развития во всем мире на протяжении последнего десятилетия. Причем эта тенденция характерна не только для постсоциалистических стран, что является совершенно очевидным и естественным, но и для развивающихся и развитых стран мира. Либерализация проявляется как на уровне экономической политики внутри отдельной страны, так и на уровне международных экономических отношений. Общеизвестным фактом стало то, что либерализация международной торговли, режимов инвестиций и движения капиталов способна повысить уровень эффективности и динамики национальных экономик и, следовательно, выступить важным фактором экономического роста.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Мировое экономическое пространство в настоящее время все больше и больше представляет собой единое инвестиционное, производственное, торговое поле с региональными и национальными подсекторами, а не сеть национальных экономик, связанных между собой торговыми и инвестиционными потоками.

И хотя различные страны, регионы обладают разным уровнем экономического развития и соответственно разными экономическими интересами, тем не менее либерализация и интеграция - это генеральная тенденция, которая будет реализовываться еще длительное время.

Какова же роль внешнеэкономических связей в национальном хозяйстве? Начнем с того, что именно через них обеспечивается поступление отсутствующих или недостающих в стране средств производства - машин, оборудования, приборов и инструментов, комплектующих узлов, агрегатов, частей и деталей, а также сырья для переработки и конструктивных материалов для производственного использования.

Ввоз из других стран высокопроизводительного оборудования, особенно поступающего в комплекте для целых предприятий, цехов и участков, сокращает сроки оснащения им строящихся объектов, ввода их в эксплуатацию, освоения мощностей и получения нужной продукции, поскольку в этом случае не требуются затраты времени на проектирование и изготовление его в стране. Ярким примером может служить создание за два с половиной года в Узбекистане автомобилестроительного комплекса в г. Асаке, где активно использовались импорт современного оборудования, технологий и иностранные инвестиции.

Покупка в других странах новейших машин, оборудования и приборов, а также лицензий и иной технической документации на наиболее передовую технологию ускоряет внедрение в производство последних достижений НТР, более прогрессивных технологических процессов и решений, что способствует росту производительности труда, повышению качест-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ва продукции и в конечном итоге увеличению выпуска добротных товаров как для внутреннего рынка, так и для экспорта.

Однако позитивное воздействие импорта техники и технологии на производство обеспечивается лишь в том случае, если покупается действительно самое совершенное, передовое и если поступившие машины и оборудование находят быстрое и рациональное применение, а не загромождают базы и склады многими тысячами ящиков с импортным оборудованием, которое морально устаревает и физически приходит в негодность.

Существенную роль импорт играет и в удовлетворении потребностей народного хозяйства Узбекистана в таких видах сырья и материалов производственного назначения, как прокат черных металлов, трубы, полиэтилен высокого давления и др. Наряду с этим есть целый ряд нужных производству сырьевых товаров, потребности в которых полностью или в основном удовлетворяются за счет закупок на внешнем рынке. Не будь импорта сырья, собственное производство многих товаров пришлось бы уменьшить, а то и вовсе отказаться от него.

Немалое воздействие на производство оказывает и экспорт. Он расширяет возможности сбыта, позволяет увеличивать серийность выпуска продукции и соответственно удешевляет ее себестоимость, повышает эффективность. Поставки продукции на внешний рынок побуждают перестраивать структуру производства, делать ее более рациональной с учетом международного разделения труда.

Использование более благоприятных условий производства по сравнению с другими государствами позволяет при реализации на внешнем рынке получать дополнительную выгоду и существенную прибавку к национальному доходу. Поставки на экспорт дают мощный импульс для освоения и вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов, активизируют экономическую жизнь. Повышенные требования мирового рынка к качеству товаров способствуют распространению более высоких технических условий и на продукцию,

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

реализуемую в стране. Товар, получивший признание на мировом рынке, выдержавший там жесткую конкуренцию с изделиями других стран, становится эталоном высокого качества и на внутреннем рынке.

Свое влияние на структуру производства и качество продукции оказывают также цены мирового рынка, поскольку они являются показателем среднемирового уровня затрат на выпуск определенного товара. Основные тенденции их движения позволяют судить о том, развитие каких отраслей, производство каких товаров экономически более выгодно с учетом мирового соотношения спроса и предложения, а что целесообразно заменить импортом, так как национальные условия производства менее благоприятны по сравнению с таковыми в других странах.

Многочисленные позитивные воздействия внешние экономические связи оказывают и на ускорение научно-технического прогресса. Оно происходит не только через ввоз новейшей техники и технологии, но - все больше - путем проведения совместных научных разработок, выполнения исследований, проектов, изготовления образцов оборудования, машин и материалов. Это проводится в рамках как международных, так и двусторонних программ национальными и международными научными и производственными коллективами.

Важным фактором является овладение работниками всех уровней передовым опытом производства и управления. Большие возможности для этого также дают внешние экономические связи, позволяющие использовать проверенный практикой опыт других стран в организации маркетинга и менеджмента, научных исследований, разработок в строительстве и внедрении наиболее эффективных методов в производство.

Весьма значительным является участие внешних экономических связей в обеспечении населения страны промышленными товарами народного потребления и продовольствен-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ными товарами. Оно осуществляется как путем закупок за рубежом и ввозом машин, оборудования и технологий для строительства новых и технического переоснащения существующих предприятий, выпускающих эти товары, и недостающего сырья, так и непосредственного импорта готовых изделий и продуктов питания.

Содействуя оснащению производственных предприятий более совершенной техникой, внедрению передовой технологии и опыта и более рациональной структуры производства, освоению природных ресурсов, повышению качества выпускаемой продукции, сокращая время на организацию выпуска новых изделий, внешние экономические связи вносят немалый вклад в повышение эффективности производства и всей хозяйственной деятельности в увеличение произведенного национального дохода. Основной эффект от них образуется за счет экономии общественных затрат (труда, средств и времени), создания более благоприятных условий для производства и экономической жизни в стране.

Однако выгодность, эффективность и целесообразность внешних экономических связей этим не ограничиваются. Заметное увеличение национального дохода они дают в результате рационального обмена на мировом рынке в силу различий в условиях производства в разных странах и соответственно в национальных затратах на выпуск таких же товаров (или их заменителей). Страна получает выгоду в тех случаях, когда ее затраты на собственное производство товаров, поступающих из-за рубежа (его часто называют антиимпортным), больше или превысили бы затраты при организации их выпуска, чем издержки по экспорту товаров, необходимых для оплаты импорта (экспортного эквивалента).

Таким образом, активное участие национальных хозяйств в общемировом разделении труда становится важной предпосылкой их эффективного функционирования. Поэтому задача интеграции экономики Узбекистана в мировое хозяйство приобрела исключительную актуальность. Только так можно поспеть за мировым научно-техническим и экономическим про-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

грессом; только открытая миру экономика может своевременно воспринимать идущие от мирового хозяйства, международного разделения труда позитивные импульсы. Напротив, закрытая от мира за “железным” или “бамбуковым занавесом” экономика неизбежно обречена на отставание, застой и деградацию.

1.2. Этапы движения к открытой экономике

Республика Узбекистан до 1991 года не была субъектом международных отношений. Товары, произведенные у нас, попадали на мировые рынки через монопольные внешнеэкономические структуры бывшего СССР, которые распоряжались всеми доходами в соответствии с заданиями пятилетних планов. Вся внешнеэкономическая деятельность была прерогативой работы центральных специализированных министерств и государственного аппарата; в республике подобные структуры ограничивались воспроизведением только внутрихозяйственных связей.

С обретением независимости Узбекистан получил возможность проводить самостоятельную внешнеэкономическую политику в собственных интересах. С самого начала была поставлена задача привести внешние связи в соответствие с потребностями развития национального хозяйства и перехода к социально-ориентированной рыночной экономике, развития интеграционных процессов с учетом растущей взаимозависимости и взаимодополняемости стран мирового сообщества. Начали осуществляться меры, направленные на большую открытость национальной экономики в отношении мирового хозяйства и рынка.

Однако процесс прямого, непосредственного включения Республики Узбекистан в мирохозяйственные связи не может быть реализован в виде “большого скачка”. Он развивается поэтапно, по мере созревания объективных структурных предпосылок и реформирования хозяйственного механизма внешнеэкономических связей.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Стратегия, направленная на достойное вхождение национальной экономики в мировое хозяйство, строится на базе экономического потенциала республики исходя из оценки реальной ситуации и направлена на решение основных целей политико-экономического развития нашего государства. При этом осуществляется синхронизация мер экономической реформы по созданию конкурентных внутренних рынков и либерализации внешнеэкономической деятельности.

Стартовый экономический потенциал Республики Узбекистан перед ее самостоятельным выходом на международный рынок позволял рассчитывать на эффективную интеграцию в мировое хозяйство. Для него характерны:

- значительные запасы земельных, минерально-сырьевых и растительных ресурсов, а также уникальные почвенно-климатические условия, благоприятные для развития сельского хозяйства как сырьевой базы перерабатывающей промышленности;
- относительно развитая производственная инфраструктура, накопленный научно-технический потенциал, достаточно высокая подготовленность специалистов всех уровней, позволяющие широко вовлекать республику в мирохозяйственные связи;
- высокие и устойчивые темпы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, приводящие к росту трудообеспеченности народного хозяйства и при расширяющейся подготовке рабочих и специалистов открывающие большие возможности для быстрого и эффективного наращивания экспортного потенциала;
- наличие значительного потенциала для развития международного туризма (памятники старины мирового значения, уникальные рекреационные условия, широкое распространение традиционных художественных промыслов и т.п.)

Однако до обретения Узбекистаном независимости этот потенциал использовался в интересах единого сверхцентрализованного государства - СССР. Поэтому экономика страны развивалась в соответствии с определенным ей центральными плановыми органами местом в "общесоюзном разделении тру-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

да” с ориентацией на вывоз в республики бывшего СССР преимущественно сырьевых ресурсов. Узкая специализация на хлопке, продукции химии, цветных металлах, некоторых видах машин, глубокая зависимость от импорта продовольствия и промышленных товаров делали экономику республики уязвимой по отношению к кризису в России и соседних государствах, не позволяли обеспечить реальный экономический и политический суверенитет, ускоренными темпами формировать рынки товаров и услуг, рабочей силы и капитала.

Учитывая реальную ситуацию, Узбекистан не пошел по пути форсированного открытия экономики. Быстрая рыночная либерализация, в том числе и внешнеэкономических связей, при сложившейся в течение десятилетий господства административно-плановой системы однобокой структуры хозяйства, привела бы к обострению социально-экономической нестабильности, углублению экономического кризиса. Вместо широкого привлечения иностранных инвестиций к осуществлению структурной перестройки результатом политики “открытых дверей” стали бы потеря интереса серьезных инвесторов к региону и разрушение значительной части экономического потенциала страны.

В Узбекистане начали с разработки и реализации целостной программы мер, направленной прежде всего на обеспечение экономической и социальной безопасности. Эти меры предусматривали углубление степени обработки продукции, производимой в республике, развитие производств, вытесняющих наиболее дорогостоящий импорт. Результатом явилось повышение самообеспеченности экономики по стратегически важным ресурсам, стабилизация занятости, экономия валюты и ее более эффективное использование.

Осуществление структурных сдвигов, естественно, потребовало больших капиталовложений и сохранения административного контроля над реализацией программы мер по увеличению производства стратегически важных ресурсов.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

Результаты политики либерализации в Кыргызстане

Правительство Кыргызстана с самого начала реформ проводило политику ускоренной либерализации хозяйственной деятельности, в том числе внешнеэкономической. Предпринимательские структуры получили право свободного выхода на внешние рынки, были сняты все ограничения на пути экспортно-импортных операций, обеспечена внутренняя конвертируемость национальной валюты.

Результатом действия свободных рыночных сил стало преимущественное использование валютных ресурсов страны на цели потребления. Внутренний рынок страны быстро заполнился потребительскими товарами, в основном китайского производства. В структуре импорта продовольственные товары и сырье для их производства составляли 60 - 80 процентов.

Национальные производители не выдерживали конкуренции с импортом и разорялись. Производство продуктов питания упало за 1990-1994 гг более чем в 5 раз, непродовольственных товаров - в 2 раза.

Макроэкономическими результатами политики либерализации также стали: падение национального дохода за 1990-1994 гг. более чем в 2 раза; направление большей части ресурсов на потребление - на накопление использовалось до 15 процентов валового внутреннего продукта; снижение в 5 раз объема капитальных вложений.

Стабильность национальной валюты и обменного курса обеспечивается за счет кредитов международных финансовых организаций, на выплату процентов по которым должна уходить большая часть доходов от экспорта.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

Достижение энергетической независимости стало стержнем структурной политики Узбекистана. Тем более что для этого имелись объективные предпосылки. По запасам нефти и газа страна потенциально способна обеспечить национальную промышленность и закрепиться в роли экспортера регионального значения. Узбекистан - единственное новое государство среди стран СНГ, где объем добычи нефти и газа в последние четыре года поступательно растет.

Добыча нефти и газа в постсоветских государствах в 1992-1994 гг. (% к 1991 г.)*

Государство	Нефть, включая газовый конденсат			Газ		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
Казахстан	96,3	85,2	74,0	102,5	84,8	60,0
Узбекистан	117,9	142,9	196,4	102,1	107,4	112,6
Туркменистан	96,2	81,5	75,9	71,2	77,3	42,2
Украина	91,8	85,7	85,7	85,6	78,7	75,0
Россия	86,4	76,2	68,4	99,7	96,1	94,4

* Источник: Экономика Содружества Независимых Государств в 1993 г. (Краткий справочник). Статистический комитет СНГ. - М.: 1994. - С. 42-43; Экономика Содружества Независимых Государств в 1994 г., Статистический комитет СНГ, Interfax - статистическое обозрение, п. 5-6, 1995. 10 февраля - С. 24

За 1991-1995 гг. производство нефти в Узбекистане увеличилось в 2,7 раза, а газа - на 16%. По объему добычи газа Узбекистан обошел Туркменистан и вышел на второе место в СНГ после России.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Если бы задача увеличения в несколько раз производства таких ресурсов, как нефть, золото, пшеница и т.п., решалась с помощью сил свободного рынка и частного капитала, на это ушли бы десятилетия. У независимого Узбекистана не было такого запаса времени, и поэтому вся мощь государственного регулирования, в том числе и внешнеэкономических связей, была направлена вначале на решение этих задач.

Необходимость концентрации значительной экономической власти в руках государства обусловила и тот факт, что переход от всеобъемлющей государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность к ее либерализации осуществлялся в течение нескольких лет, поэтапно.

На первом этапе либерализации внешнеэкономической деятельности была разработана и принята **нормативная база**, решившая ряд принципиальнейших вопросов. **Во-первых**, законодательно было закреплено право на самостоятельный выход предприятий на внешний рынок. **Во-вторых**, вне зависимости от формы собственности условия выхода на внешние рынки были установлены одинаковыми для всех хозяйствующих структур.

В то же время в руках государства сохранялось исключительное право на экспорт хлопка, шелка, каракуля, мрамора, золота и других товаров, составлявших общереспубликанские экспортные ресурсы. Внешнеэкономическая деятельность в целом находилась под его жестким контролем, по большей части экспортных и импортных операций применялись меры тарифного и нетарифного регулирования. Централизация экспортной выручки в руках государства, позволявшая в невиданно короткие сроки решать задачи структурной перестройки, требовала административного контроля за валютными ресурсами страны.

Решительные меры по импортозамещению ряда стратегических ресурсов способствовали не только значительному повышению политико-экономической безопасности страны, но и созданию условий для реальной либерализации внешнеэ-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

кономических связей. Действительно, сотни миллионов долларов, которые еще в начале 90-х годов тратились на импорт нефти, пшеницы и т.п., стали работать на развитие экспортного потенциала республики и обеспечение конвертируемости сума.

На новом этапе реформ либерализация внешнеэкономической деятельности стала ключевым элементом в решении основных задач экономической политики. Преобразования во внешнеэкономической сфере, проведенные в 1994-1995 гг., были нацелены прежде всего на более эффективное включение Узбекистана в систему международного разделения труда и на формирование экономически обоснованных торговых отношений с зарубежными странами. Процесс распределения рынка между отечественными и зарубежными производителями начал реализовываться на цивилизованных и объективных экономических началах.

По мере формирования объективных и субъективных условий, усиления действия рыночных отношений и механизмов функционирования хозяйства система управления внешнеэкономическими связями республики совершенствовалась по пути ограничения административных методов регулирования в пользу экономических.

До минимума было сведено лицензирование экспортных и импортных операций. Квотирование сохраняется лишь для ограниченного круга товаров, обращение которых на мировых рынках регулируется межгосударственными соглашениями.

Были значительно упрощены правила регистрации предприятий в качестве участников внешнеэкономических связей. Их число в 1996 году превысило 4000.

Упрощению подверглись и процедуры регистрации предприятий с участием иностранного капитала. Если в 1991 году для создания иностранного предприятия требовалось согласие Кабинета Министров и регистрация продолжалась два-три месяца, то с 1996 года это делается в пять дней в заявительном порядке.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Настоящий прорыв на новом этапе либерализации внешнеэкономической деятельности был достигнут в валютной сфере. Доступ к конвертации в отличие от первых трех лет независимости получили предприятия всех форм собственности и предприниматели, развивающие производство экспортоориентированной и импортозамещающей продукции, завозящие в страну товары первой необходимости. В 1995 году на Республиканской валютной бирже объем торгов превысил 1,5 млрд. долларов США.

Предприятиям с иностранными инвестициям и экспортерам предоставлены немалые льготы, стимулирующие их деятельность.

Нормативными актами государства создаются равные возможности для налаживания и совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятий различных форм собственности и типов хозяйствования, обеспечивая тем самым гибкость механизма управления и здоровую конкуренцию между хозяйственными единицами, препятствующих монополизму.

Новая стратегия Республики Узбекистан в области внешнеэкономических связей включает в себя:

- децентрализацию экспортно-импортных операций;
- усиление контроля за экспортом и импортом товаров для государственных нужд;
- упрощение экспорта товаров, не являющихся стратегически важными для государства;
- усиление контроля за поступающей валютной выручкой от экспорта стратегически важных товаров;
- стимулирование всеми мерами государственной политики привлечения иностранных инвестиций и развития экспортной деятельности.

В целом можно констатировать, что к середине 1996 г. внешнеэкономическая деятельность в республике стала основываться на принципиально новой нормативно-правовой базе и механизме государственного регулирования, разработанных

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

в соответствии с требованиями адаптации страны к условиям рыночной экономики и интеграции в мировое экономическое пространство.

В основе названного механизма лежит ограниченное использование нетарифных методов регулирования экспорта стратегических товаров, продукции военного и двойного назначения, товаров, поставляемых в рамках международных обязательств, обязательная продажа 30% валютной выручки экспортерами и использование таможенного тарифа для финансовой стабилизации и защиты внутреннего рынка от негативного влияния перехода на мировые цены и иностранной конкуренции.

На новом этапе реформ, помимо решения таких традиционно важных задач, как развитие экспорта - основного источника валютных поступлений и обеспечение импортных поставок, при проведении внешнеэкономической деятельности осуществляются следующие функции:

- реализация современной концепции интеграции узбекистанской экономики в систему мировых хозяйственных связей;
- аккумуляирование дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для продолжения проведения структурной перестройки экономики и ее сбалансированного роста;
- поиск путей взаимовыгодного сотрудничества в условиях проводимой экономической реформы;
- защита интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры и иностранной конкуренции на этапе становления в Узбекистане рыночных отношений.

1.3. Показатели эффективности внешнеэкономических связей

Воздействие всей совокупности внешних экономических связей на национальную экономику может быть оценено в определенных количественных и качественных показателях.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Прежде всего важно знать, каково участие или вовлеченность республики в международные экономические отношения. Это определяется отношением экспорта к валовому национальному продукту (ВНП). Данный показатель называется экспортной квотой страны. Чем он выше, тем выше степень вовлеченности государства в международные экономические отношения. Например, экспортная квота США равна 10-15 процентам, Германии, Франции, Италии, Англии - 25-30, Японии - около 18, Бельгии, Венгрии, Сингапура - 110-135%. Доля экспорта в валовом внутреннем продукте Узбекистана в последние годы колебалась в пределах 10-12%, в бывшем СССР она равнялась 10 процентам.

Однако этот показатель не характеризует качественную структуру международных экономических отношений. Поэтому используется еще один показатель, отражающий ее. Это реальная экспортная квота, измеряемая отношением экспорта к промышленному производству страны. Для развитых стран она приблизительно равна 40-50 процентам. Это значит, что половина всей произведенной продукции вывозится на внешний рынок.

Вовлеченность страны в международные экономические отношения определяется также степенью эластичности экспорта (отношение темпов роста экспорта и ВНП). Если эластичность выше единицы, то страна все более вовлекается в международные экономические отношения.

Эффект от внешних экономических связей складывается из результатов деятельности в этой области всех участников по огромному числу экспортных, импортных, кредитных и иных операций, а также по оказанию технических и других услуг. При этом принципиальное значение имеет правильная оценка эффективности, исходящая прежде всего из интересов общества, народного хозяйства, государства, поскольку ведомственные, местные и частные интересы могут и не совпадать с ними.

Применение народнохозяйственного подхода к оценке эффективности внешних экономических связей позволит со-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Справочный материал

В середине 80-х годов “экспортная квота” у Советского Союза составляла примерно 11%, тогда как у Болгарии и Венгрии она достигала 50, а у развитых стран варьировала от 20 до 45%. На долю Советского Союза приходилось в тот период около 20% промышленного производства всего мира и 4% объема оборота мировой торговли. Такую низкую включенность в международное разделение труда вряд ли справедливо объяснить лишь высокой обеспеченностью страны природными ресурсами и большой емкостью внутреннего рынка. Это, разумеется, имело значение. Но не менее важно, однако, и то, что сказались ориентация на самообеспеченность любой ценой, боязнь экономического давления со стороны развитых государств. Производящие отрасли, особенно машиностроение, не готовились к широкому выходу на мировой рынок, что обернулось затем большими потерями, и даже при таком “урезанном” участии в обмене деятельностью через внешние экономические связи в 70-х годах в СССР поступало по импорту около 15% машин и оборудования от их общего объема поставок народному хозяйству. Если же учесть, что во многих случаях импортная техника имела более высокие качественные характеристики по сравнению с изделиями собственного производства, то роль внешних источников в такой продукции окажется значительной.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

поставлять общественные затраты на все вывозимые из страны товары и услуги с теми затратами, которые пришлось бы нести при организации собственного производства ввозимых товаров и услуг. Определяется эффект в виде экономии (выгоды) или потери. Так, если затраты на собственный выпуск импортированных товаров оказываются больше, чем на экспортные товары для их оплаты, то страна получает выгоду от обмена. Величина разности показывает размер такой выгоды. Но результат может быть и отрицательным, что нередко случается. В практике внешнеэкономической деятельности из-за ценовых перекосов весьма часто складывается такая ситуация, когда отдельно взятый экспорт того или иного товара оказывается невыгодным, убыточным, но возникающие при этом потери с избытком покрываются за счет больших по размеру выгод от импорта. Поэтому правильная оценка эффективности экспорта или импорта может быть получена лишь с учетом результатов встречного движения товаров и услуг, то есть всего обменного цикла.

Для оценки эффективности внешних экономических связей применяются многие показатели. В их числе выделим такие:

1. Показатель валютной эффективности экспорта, выражающий отношение чистой валютной выручки от продажи товаров на внешнем рынке к затратам в стране на их производство и транспортировку, с учетом коэффициента кредитного влияния, если товары проданы в кредит. При продаже в кредит эффективность экспорта обычно снижается, но без предоставления его реализация товаров на внешнем рынке часто затруднена, а иногда и просто невозможна.

2. Показатель валютной эффективности импорта - отношение стоимости ввезенных товаров по внутренним условиям их производства к полным валютным затратам на их покупку и доставку до границы.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Поскольку убытки от экспорта нередко перекрываются доходами от импорта, для корректировки названных выше показателей вводятся поправочные коэффициенты: эффективности экспортного эквивалента для импорта и соответственно эффективности импортного эквивалента для экспорта. Первый представляет собой частное от деления суммарной валютной выручки от экспорта товаров в определенную страну на полные затраты на их производство, а второй - результат деления возможных затрат на собственное производство импортированных товаров на сумму валютных расходов на их оплату и доставку. Проводится корректировка и по покупательной силе иностранных валют.

3. Показатель эффективности внешнеторгового обмена, представляющий частное от деления, где в числителе - стоимостная оценка импортированных товаров (полные затраты на них или их заменителей в случае собственного производства), а в знаменателе - полные народнохозяйственные затраты на производство и транспортировку экспортированных товаров. Этот показатель следует определять для равных по объему (стоимости) экспорта и импорта. Для несбалансированной части определяется отдельно показатель эффективности экспорта или импорта (что больше). При оценке эффективности импорта оборудования могут вноситься поправки на фактор времени и качество.

4. Показатель эффективности покупки лицензии, который представляет собой отношение, где в числителе находится величина народнохозяйственного эффекта от использования приобретенной за рубежом лицензии на новую технологию или другое новшество с учетом фактора времени, а в знаменателе - затраты на производство товаров, необходимых для оплаты лицензии. Принимаются в расчет и такие факторы, как активизация и выгоды товарного обмена и сотрудничества в связи с куплей-продажей лицензии.

Названные показатели являются величинами относительными. Они характеризуют уровень полученной выгоды или

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

возникших потерь по отношению к произведенным затратам, то есть качественную сторону обмена, но не дают количественного выражения, абсолютного размера эффекта от внешнеэкономической деятельности. Этот последний равен разности между полными народнохозяйственными затратами на отечественное производство импортированных товаров и такими же затратами на экспортные товары, необходимые для их оплаты, и рассчитывается обычно на годовой объем поставок и закупок.

Определяемый таким образом эффект следует считать прямым, в отличие от косвенного, который возникает в результате влияния этих связей на ускорение научно-технического прогресса, на сокращение сроков организации новых производств и освоение выпуска новой продукции, на улучшение материальных (товарных) балансов, на активизацию экономической жизни в стране.

Очевидно, что воздействие международной торговли на производство, потребление и благосостояние во многом определяется установившимся соотношением мировых цен. Поэтому экономисты уделяют большое внимание ценовым условиям торговли, или, иными словами, отношению экспортных цен страны к ее импортным ценам.

Если понятие “ценовые условия торговли” относится более чем к двум товарам, оно должно определяться как соотношение индексов экспортных и импортных цен (в единицах национальной или другой валюты) по следующей формуле:

$$T = \frac{C_{\text{эк}}}{C_{\text{им}}} .,$$

где T - ценовые условия торговли,

$C_{\text{эк}}$ - индекс экспортных цен; $C_{\text{им}}$ - индекс импортных цен.

При этом индекс экспортных цен рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{эк}} = ЭК_1 \cdot C_{\text{эк}} .,$$

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

где $ЭК_i$ - доля каждого (i-го) товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году, а $Ц_{эк}$ - отношение текущей цены на этот товар к его цене в базисном году.

Также рассчитывается индекс для импортных цен:

$$Ц_{им} = ИМ_i \cdot Ц_{им},$$

где $ИМ_i$ - доля каждого (i-го) товара в суммарной стоимости импорта в базисном году, а $Ц_{им}$ - отношение текущей цены на этот товар к его цене в базисном году.

Такие индексы экспортных и импортных цен регулярно рассчитываются правительственными органами и публикуются, например, Международным валютным фондом в ежегоднике International Financial Statistics.

Рост показателя “ценовые условия торговли” обычно называют улучшением этих условий. Подразумевается, что, если иностранцы каждую продаваемую им единицу экспорта оплачивают нам большим количеством импорта, мы от этого выигрываем. Однако это не всегда так. Сами по себе ценовые условия торговли не дают полного представления о ее выгоды, а движение этого показателя совпадает с изменением в том же направлении эффективности внешнеэкономических связей лишь при определенных обстоятельствах. Если условия торговли “улучшаются” в результате изменений у наших зарубежных партнеров, мы от этого действительно выигрываем. Если спрос на наш экспорт и предложение импорта увеличиваются, мы действительно получаем больше выгод и становимся богаче.

Но предположим теперь, что условия торговли изменились в результате каких-то изменений в нашем поведении. Допустим, что узбекские предприниматели - вспомним наш пример с сорочками и сахаром - стали гораздо более эффективнее производить сорочки и повысили объем экспорта, что привело к снижению цен и “ухудшению” условий торговли. Отсюда отнюдь не следует, что Узбекистан автоматически что-то теряет или торговля становится для него менее выгодной.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Страна одновременно может получать выигрыш как от роста эффективности производства, так и от увеличения объема экспорта сорочек по более низкой цене. Таким образом, ценовые условия торговли дают важную информацию для оценки изменений результативности внешних экономических связей. Но использовать эту оценку следует только наряду с другими данными - об объемах торговли и причинах изменения цен.

Интегрирующим показателем, позволяющим проанализировать состояние внешних экономических связей страны во всех их взаимосвязях, является **платежный баланс**. Он является статистическим отчетом, охватывающим все торговые и финансовые потоки между резидентами страны и внешним миром за определенный период. Платежный баланс представляет стоимостное соотношение фактических платежей страны и поступлений в нее, произведенных в процессе внешнеэкономических связей.

Следовательно, платежный баланс должен отражать в своей структуре все формы внешнеэкономических отношений.

Действительно, в соответствии со сложной структурой экономических взаимоотношений стран друг с другом платежный баланс включает в себя как **составные компоненты** торговый баланс, баланс услуг и некоммерческих платежей, баланс движения капиталов и кредитов и баланс движения золотовалютных резервов. Часто торговый баланс и баланс услуг и некоммерческих платежей объединяют в баланс текущих операций.

Торговый баланс страны характеризует соотношение финансовых оттоков из нее по импорту товаров и притоков по экспорту товаров за границу. Данный компонент платежного баланса является наиболее важным в характеристике внешнеэкономического состояния страны. Торговый баланс может быть активным (иметь положительное торговое сальдо), если экспорт страны превышает импорт из-за рубежа за определенный период. Соответственно он будет отрицательным (иметь отрицательное сальдо), если импорт превышает экспорт. Иначе, можно сказать, что если Узбекистан имеет за определен-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ный год отрицательное сальдо торгового баланса, то за этот год было произведено меньше, чем потреблено. И, наоборот, положительное сальдо торгового баланса свидетельствует, что в Узбекистане за соответствующий год было произведено больше товаров, нежели потреблено. Каким будет торговый баланс - положительным или отрицательным - зависит от множества внешних и внутренних факторов. Если мировая конъюнктура складывается так, что цена на мировых сырьевых рынках на хлопок-сырец заметно возрастает и устойчиво держится на этом уровне, то мы можем предположить, что торговый баланс Узбекистана, удельный вес "белого золота" в экспорте которого составляет значительную величину, должен иметь положительное сальдо.

Поступления (+)	Платежи (-)
I. Баланс текущих операций	
IA. Торговый баланс	
1. Экспорт товаров	1. Импорт товаров
IB. Баланс услуг и некоммерческих платежей	
Поступления по нефакторным услугам <i>Грузовые перевозки и страхование</i> <i>Поездки</i> <i>Прочие нефакторные услуги</i> Поступления факторных доходов Поступления трансфертов	Платежи по нефакторным услугам <i>Грузовые перевозки и страхование</i> <i>Поездки</i> <i>Прочие нефакторные услуги</i> Выплата факторных доходов Трансфертные платежи
II. Баланс движения капиталов и кредитов	
Приток прямых инвестиций Приток портфельных инвестиций Приток ссудного капитала	Отток прямых инвестиций Отток портфельных инвестиций Отток ссудного капитала
III. Компенсирующие I и II балансы изменения золотовалютных резервов страны	
Уменьшение золотовалютных запасов (компенсация чистого оттока +)	Увеличение золотовалютных запасов (поглощение чистого притока -)

Примерная структура платежного баланса страны

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Баланс услуг и неторговых операций представляет собой соотношение притоков денег по услугам, оказываемым страной другим странам, и оттоков их по услугам, оказываемым другими странами данной стране. Экономисты разделяют факторные и нефакторные услуги. Факторные услуги включают поступления от отечественных инвестиций за рубеж в форме предпринимательского или ссудного капитала. Сюда относятся денежные поступления в форме дивидендов, репатриации прибылей отечественных фирм и компаний, платежей за использование иностранцами отечественных патентов, лицензий и менеджмента и т.д. К нефакторным потокам услуг относятся платежи и поступления от туризма, транспортных перевозок пассажиров и грузов, страхования, телерадиокоммуникаций.

Платежи и поступления по услугам, имеющим место между странами, но не связанным с торговлей, называются неторговыми потоками или операциями. В их число входят официальные переводы денежных средств (например, оказание иностранной помощи странам, испытывающим и переживающим стихийные бедствия, войны, эпидемии и пр.), частные переводы родственникам и близким и т. д. Движение по статьям баланса услуг часто называется “невидимыми операциями”.

Отечественные и зарубежные экономисты называют Узбекистан регионом ожидаемого активного туризма, учитывая религиозные и культурно-исторические ценности мирового масштаба. Мы можем констатировать, что данный фактор будет существенно компенсировать будущие оттоки иностранной валюты по статьям баланса услуг.

Баланс движения капиталов и кредитов отражает соотношение притоков и оттоков валютных средств в форме международного капитала и кредита. Движение капитала может происходить в форме предпринимательских и ссудных инвестиций и осуществляется в процессе купли-продажи резидентами и нерезидентами иностранных и отечественных финансовых активов - облигаций, акций предприятий, других долговых обязательств, включая кредиты и займы. Например, приобре-

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

тение жителями Узбекистана акций крупных российских компаний означает утечку или отток валютных средств. Если государственные узбекистанские облигации покупаются инвесторами из зарубежных стран, то имеет место приток иностранного капитала. Движение капиталных статей платежного баланса происходит тогда, когда резиденты и нерезиденты осуществляют куплю-продажу иностранных материальных активов - недвижимости и компаний. Если преуспевающий узбекистанский бизнесмен приобретает в Италии фирму по производству томатной пасты или загородную виллу, то имеет место отток капитала. Таким образом, баланс движения капиталов показывает чистые поступления от операций с материальными и финансовыми активами. Если поступления от их продажи превышают платежи по приобретаемым иностранным активам, то имеет место положительное сальдо баланса движения капиталов и мы засвидетельствуем факт чистого притока капитала. Наоборот, в том случае, когда мы приобретаем больше иностранных активов, нежели продаем иностранцам свои, имеет место отрицательное сальдо баланса движения капиталов, чистый отток капитала из страны.

Счет движения капиталов часто выступает в роли компенсирующего счета по отношению к дефицитам торгового баланса и баланса услуг. Когда страна в течение определенного периода потребляет больше товаров и услуг, чем производит, то государственные или частные иностранные займы и кредиты, другие притоки иностранного капитала помогают финансировать превышение текущего потребления над текущим производством, т.е. отрицательный чистый экспорт.

Другим важным компонентом, играющим в основном роль компенсатора совокупного дефицита баланса текущих операций и баланса движения капиталов, является **счет золотовалютных резервов страны**. Если активное сальдо платежного баланса не покрывает отрицательное сальдо баланса текущих операций или, наоборот, активное сальдо баланса текущих операций не покрывает отрицательное сальдо по счету

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

движения капитальных средств, или, наконец, оба указанных баланса имеют отрицательный чистый остаток, то накопленные ранее валютные запасы в стране служат надежным источником покрытия внешнего долга.

Вопросы для обсуждения

Прочитайте первый раздел и ответьте:

- 1** Нужно ли поощрять внешнюю торговлю стране, которая не имеет абсолютного преимущества ни по одному из производимых в ней товаров?
- 2** При увеличении экспорта цена на этот товар на внутреннем рынке может увеличиться. Не значит ли это, что государство в целях защиты потребителей должно всячески ограничивать экспорт?
- 3** Если следовать закону сравнительного преимущества, то любой стране выгоднее сосредоточить усилия в производстве той продукции, где она добилась относительно большей эффективности. В Узбекистане рентабельность производства хлопка-волокна выше, чем пшеницы. Можно ли отсюда сделать вывод, что нашей республике выгоднее всего хлопковая монокультура и что пшеницу лучше покупать на мировых рынках, чем производить самим?
- 4** Какие товары узбекистанского производства, по вашему мнению, имеют наибольшие шансы выдержать конкурентную борьбу на мировых рынках? Обоснуйте свой ответ с использованием теории Э.Хекшера и Б.Олина.
- 5** Перечислите выгоды, которые несет стране участие в международном разделении труда?

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

- 6* Согласны ли вы с утверждением о том, что товар, произведенный в стране, всегда дешевле импортного?
- 7* Как в долгосрочном плане скажется на жизненном уровне населения политика государства, направленная на самообеспечение потребительскими товарами?
- 8* Почему значительный потенциал Узбекистана по наращиванию экспорта не мог быть реализован через разрушение государственной монополии внешней торговли?
- 9* Можно ли провести в сжатые сроки структурную перестройку экономики средствами полной либерализации внешнеэкономических связей?
- 10* Можно ли обеспечить стабильное развитие национальной экономики и рост уровня жизни в условиях долгосрочного отрицательного сальдо платежного баланса?

Глоссарий

Абсолютное преимущество - принцип, объясняющий выгоды международной торговли в условиях, когда в каждой стране есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны.

Автаркия - политика хозяйственного обособления страны от экономики других стран с целью создания замкнутой, самообеспечивающейся экономики.

Внешняя торговля - торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг.

Закон сравнительного преимущества - утверждение о том, что стране выгоднее сосредоточить усилия в производстве тех товаров, где она добилась относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее преимущество минимально.

ЗНАЧЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВО ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Либерализация внешнеэкономических связей - снятие барьеров между национальными и мировыми рынками товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Меркантилизм - теория внешнеторговых отношений, сторонники которой утверждали, что в интересах каждого государства способствовать увеличению экспорта в другие страны и ограничивать импорт.

Натуральная форма хозяйства - форма ведения хозяйства, когда основная часть производимой продукции потреблялась внутри отдельных хозяйств, общин или небольших территорий.

Неоклассическая модель соотношения факторов производства Хекшера-Олина (теория Х-О) - теория, в соответствии с которой страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов производства и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов производства.

Открытая экономическая система - экономическая система, связанная с мировыми рынками механизмами экспорта, импорта и финансовых операций.

Платежный баланс - статистический отчет, охватывающий все торговые и финансовые потоки между хозяйственными структурами страны и внешним миром за определенный период. Он представляет собой стоимостное соотношение фактических платежей страны и поступлений в страну, произведенных в процессе внешнеэкономических связей.

Фритрейдерство - теория внешнеторговых отношений, сторонники которой защищали свободу торговли и выступали против любых ее ограничений.

Ценовые условия торговли - отношение экспортных цен рассматриваемой страны к ее импортным ценам.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раздел 2

2.0. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Переход к рыночной экономике требует качественно нового подхода к государственному регулированию внешнеэкономической деятельности. Вполне очевидно, что задачи и цели такого регулирования должны быть иными, чем в рамках административно-плановой системы. На первое место в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности сейчас выдвигаются:

- определение долгосрочной концепции (стратегии);
- разработка и утверждение прогнозов экспорта и импорта, а также валютного, внешнеторгового и платежного балансов;
- контроль за деятельностью министерств, ведомств, концернов и ассоциаций, производственных объединений и предприятий всех форм собственности, вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность;
- создание условий и стимулов для более активного и эффективного участия страны в международном разделении труда.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Узбекистане Закон о внешнеэкономической деятельности, провозглашающий республику в качестве субъекта внешнеэкономической деятельности, однозначно устанавливает, что к ведению Республики Узбекистан относятся:

- установление законодательных основ организации внешнеэкономической деятельности;
- разработка и осуществление внешнеэкономической политики, в том числе валютно-кредитной, формирование и использование валютного фонда республики;
- заключение и исполнение международных договоров в области внешнеэкономической деятельности;
- защита экономических интересов республики, юридических лиц и граждан Узбекистана за его пределами;
- установление правовых гарантий для деятельности иностранных инвесторов на территории республики;
- представительство в международных экономических организациях и объединениях;
- другие полномочия, вытекающие из Конституции республики.

Государство с целью защиты своих национальных интересов, интересов всего общества регулирует внешнеэкономическую деятельность, а также воздействует тем или иным способом на участников возникающих при этом отношений, оказывая им поддержку или создавая неблагоприятные условия для осуществления отдельных видов внешнеэкономической деятельности.

Государственное воздействие на субъекты внешнеэкономической деятельности может быть **прямым** (например, предоставление конкретным экспертам льгот по уплате таможенных пошлин) **или косвенным** (устанавливая высокие импортные тарифы на какую-либо продукцию, государство побуждает участников внешнеэкономической деятельности импортировать не эти, а другие товары).

Такое воздействие осуществляется принятием законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения, воз-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

никающие при ведении внешнеэкономической деятельности, и имеет своей целью защиту как общественных, так и частных интересов.

Ему присущи следующие направления:

а) обеспечение упрочения экономики, ее стабильности и развития.

Все государственное регулирование направлено на эти цели. В частности, государство составляет прогнозы по объемам и структуре экспортно-импортных операций, осуществляет таможенный, а также валютный контроль, обеспечивая репатриацию валютной выручки с тем, чтобы не допустить экспорта товаров и ресурсов по заниженным ценам и отток капитала из страны и, следовательно, защитить свои экономические интересы;

б) обеспечение безопасности здоровья граждан и защиту окружающей среды.

Устанавливаются специальные требования к ввозу определенных товаров, предусматривая наличие у импортера сертификата качества, ветеринарных, санитарных свидетельств. Обязательное наличие сертификата и знака соответствия продукции установленным требованиям предусмотрено в Законе Республики Узбекистан "О сертификации продукции и услуг". Конкретный порядок ввоза продукции определяется Главным таможенным управлением и Госстандартом Узбекистана;

в) обеспечение возможности доступа отечественных хозяйствующих субъектов на зарубежные рынки.

В этих целях правительство заключает международные соглашения, стремясь обеспечить благоприятный режим экспорту своих товаров, а также принимает меры к недопущению его ограничений. В мировой практике принято также заключать соглашения с интеграционными группировками и государствами, где существует угроза одностороннего введения антидемпинговых или иных ограничительных мер в отношении импорта национальных товаров. В случае заключения соглашений экспорт этих товаров ограничивается установленными квотами.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Необходимо отметить, что зарубежными странами предъявляются требования к импортируемым товарам как по качеству, так и по маркировке. В разных странах существует различный порядок ввоза товаров, предусматривающий наличие целого ряда различных документов. В практике мировой торговли широко применяются ограничения на импорт ряда товаров, которые могут быть как временными, так и постоянными.

Обладание информацией по вопросам условий осуществления экспорта - необходимая предпосылка для успешного ведения внешнеэкономической деятельности, для достижения должного уровня конкурентоспособности национальных предпринимателей. В этих целях правительства создают системы по оказанию информационнх и консультационных услуг отечественным экспортерам, что обусловлено обязанностью государства содействовать развитию экономики, в том числе экспорту национальных товаров. Соответствующая база наличествует в виде органов, представляющих государство за рубежом и имеющих большие возможности по сбору необходимой информации;

д) обеспечение конкурентоспособности отечественных предпринимателей.

С целью защиты национальных предпринимателей и недопущения нанесения им материального ущерба устанавливаются, в частности, специальные антидемпинговые и компенсационные пошлины на некоторые импортные товары;

е) обеспечение стимулирования развития отдельных отраслей экономики и содействие научно-техническому прогрессу.

В этих целях государство может проводить льготное кредитование закупок нового оборудования, осуществлять страхование экспортных кредитов, предусматривать ряд льгот по экспортно-импортным операциям с тем, чтобы обеспечить модернизацию производства, повысить конкурентоспособность как с целью обеспечения нужд отечественной промышленности, так и с целью продвижения национальных товаров на зарубежные рынки;

ж) обеспечение нужд отдельных отраслей экономики.

Осуществляется различными способами. Например, чтобы обеспечить предприятия отдельных отраслей необходимым сы-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

рьем, государство непосредственно через уполномоченные органы заключает договоры на поставки продукции для своих нужд. Возможно и содействие в обеспечении сырьем и оборудованием путем установления льготного режима импорта такой продукции, а также путем ограничения экспорта продукции, без которой не могут работать отечественные предприниматели;

з) регистрация участников внешнеэкономических связей.

Она осуществляется для обеспечения учета участников внешних экономических связей, создания условий для получения ими информационных и консультационных услуг, ознакомления с деловой специализацией партнеров за рубежом и в Узбекистане. Проведение регистрации поручено Министерству внешних экономических связей (МВЭС) и его подразделениям в регионах республики.

Таким образом, основная задача государства состоит не в установлении ограничительных мер по регулированию внешнеэкономической деятельности ее участников, а во всемерном содействии их выступлению на мировом рынке. Главные элементы внешней экономической политики, основные задачи, принципы и направления деятельности в этой области определяют Олий Мажлис Республики Узбекистан, Президент и Кабинет Министров Республики Узбекистан.

Внешнеэкономическая политика разрабатывается и осуществляется органами законодательной и исполнительной власти Республики Узбекистан и включает меры правового, экономического и административного регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствии с Законом "О внешнеэкономической деятельности" и другими законодательными актами.

Непосредственная работа по координации работы участников внешнеэкономических связей, разработка предложений по такого рода деятельности, заключение межправительственных международных экономических соглашений Республики Узбекистан, обеспечение участия республики в работе международных экономических организаций, выработка и проведе-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ние целевой политики во внешнеэкономической деятельности и другие меры осуществляются Кабинетом Министров непосредственно и через соответствующие государственные органы.

Центральной частью механизма регулирования внешнеэкономической деятельности является Министерство внешних экономических связей, которому предоставлено право в пределах своей компетенции осуществлять государственное управление этими связями с соответствующей ответственностью за их состояние и развитие. Оно было создано Указом Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 1992 г. в целях проведения единой внешнеэкономической политики, обеспечения общегосударственных интересов на внешнем рынке, повышения результативности экономического, технического и торгового сотрудничества с зарубежными странами, совершенствования управления в этой сфере и создания необходимых условий участникам внешнеэкономической деятельности на международной арене.

Главными задачами и направлениями деятельности министерства являются:

- *формирование и проведение государственной внешнеэкономической политики на основе определения приоритетных для республики направлений сотрудничества с зарубежными странами, выработки механизмов стимулирования внешней торговли;*
- *государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, осуществление контроля за операциями ее участников, действующих на территории Узбекистана, на предмет соблюдения ими установленного порядка осуществления этой деятельности;*
- *представление в Узбекистане и за его пределами внешнеэкономических интересов государства;*
- *создание организационно-правовых и экономических условий для развития внешнеэкономических связей;*
- *удовлетворение потребностей народного хозяйства и на-*

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

селения в продукции зарубежных стран путем активного включения Узбекистана в мировые хозяйственные связи;

- развитие инфраструктуры внешнеэкономических связей, в т.ч. создание информационных систем, обеспечение транспортно-эксплуатационного обслуживания, сертификация экспортных и импортных товаров;

- разработка предложений по расширению экспортного потенциала государства;

- привлечение иностранных инвестиций в экономику и их эффективное использование, рациональное размещение капиталов республики за рубежом;

- защита интересов участников внешнеэкономической деятельности Узбекистана как в республике, так и за границей, обеспечение взаимодействия в вопросах внешнеэкономических связей с государствами-членами СНГ, а также с другими зарубежными странами.

Основное внимание министерство сосредоточивает на общегосударственных торгово-политических, прогнозных и аналитических вопросах развития внешних экономических связей, повышении их эффективности, совершенствовании механизма своей деятельности, на оказании содействия министерствам, ведомствам, внешнеэкономическим организациям, предприятиям всех форм собственности, объединениям и организациям в становлении и развитии их внешнеэкономических связей.

2.1. Виды внешнеэкономической стратегии государства

Предприниматели многих стран не жалеют сил, чтобы не допустить зарубежных конкурентов на свои национальные рынки. Их интересы понятны - иностранная конкуренция не позволяет расслабиться, заставляет постоянно обновлять производство, снижать издержки, повышать качество.

Интересы же потребителей в том, чтобы иметь больше добротных и по возможности дешевых товаров; вопрос о про-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

исхождении товара и то, кто заработает на его производстве, интересуется их значительно меньше.

Эта ситуация - постоянный источник экономических и политических трений во многих странах мира. Правительству надо так рассчитать свою экономическую политику, чтобы страна в целом выиграла, а не проиграла от появления на ее рынках импортных товаров.

В зависимости от того, ограничивает или, напротив, стимулирует государство ввоз (вывоз) товаров, выделяют **четыре основных вида его внешнеэкономической стратегии.**

1. Стратегия частичной изоляции проводится с целью не допустить на внутренний рынок определенные категории товаров. Например, киноvideопродукцию, печатные издания, противоречащие идеологии и образу жизни населения страны.

2. Стратегия протекционизма (от латинского "protectio" - защита, покровительство) - стратегия защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Обычно она сочетается со стимулированием экспортного производства и, в той или иной степени с импортозамещением. И принимается государством под давлением предпринимательских структур, если национальное производство неконкурентоспособно. **Протекционизм** - это создание отечественным предпринимателям особо льготных условий, что для национальной экономики имеет различные последствия.

С одной стороны, ограничение импорта наносит ущерб потребителям и стране в целом, поскольку не используются выгоды международного разделения труда. С другой, - "тепличные" условия для местных предпринимателей в виде протекционистских мер против иностранных конкурентов крайне необходимы в момент становления национальных компаний и фирм. Они позволяют новым формам хозяйствования выжить, набрать силы.

К примеру, стремительный успех японского автомобилестроения во многом объясняется политикой протекционизма, которую проводило правительство в условиях становления зна-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

менитых ныне фирм (“Мазда”, “Ниссан”, “Тойота”). В 1932 г. правительство резко повысило пошлины на импорт зарубежных машин и запчастей, чтобы защитить эти еще не окрепшие автокомпании от американских гигантов автомобильной индустрии.

Возможны и отрицательные последствия протекционизма для национальной экономики. “Тепличные” условия могут привести к консервации технологически устаревшего производства (эффект монополии).

Здесь мы видим классический **пример противоречий между долгосрочными экономическими интересами страны в целом и отдельных групп ее граждан**. Если вся страна почти всегда выигрывает от международной торговли и участия в международном разделении труда, то некоторые группы ее граждан могут от этого пострадать и будут требовать защиты “национальной экономики”.

Эта проблема крайне остра в странах СНГ, где продукция многих отраслей не в состоянии конкурировать на внутреннем рынке с импортными товарами, если распахнуть двери на отечественный рынок дешевой и качественной зарубежной продукции.

В этом случае немалое число предприятий обанкротится и закроется, а их бывшие работники будут безуспешно искать средства к существованию. Например, уже в 1992 г. стала возможной ситуация, когда импортное мясо (например, из Эстонии) в России оказалось дешевле продукции местных ферм (особенно тех, что расположены в соседствующей с Эстонией Псковской области). Для жителей российских городов переход на импортное мясо был бы выгодным, но тогда российское животноводство лишилось бы рынка сбыта и, не имея (из-за бурной инфляции) возможности быстро снизить свои затраты, просто разорилось бы. Аналогичная ситуация вполне реальна для легкой и пищевой промышленности, производства бытовой электроники и т.д. Видимо, рынок стран СНГ будет довольно долго охраняться от широкого доступа импортных товаров с помощью мер государственного регулирования, и прежде всего таможенных пошлин (тарифов).

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

Уже два столетия экономисты выдвигают аргументы против сторонников ограничения импорта. Французский экономист Ф. Бастиа (1801 - 1850 гг.), высмеивая аргументы противников свободной международной торговли, включил в свою книгу "Экономические софизмы" письмо, сочиненное им от имени "борцов за неприкосновенность внутреннего рынка":

"Палате депутатов.

Мы подвергаемся ожесточенной конкуренции со стороны заграничного соперника, который обладает настолько превосходящими устройствами для производства света, что может наводнить наш национальный рынок, предлагая свой товар по сниженным ценам. Этим соперником является не что иное, как солнце. Мы обращаемся с петицией - провести закон, предписывающий закрыть все окна, отверстия и щели, сквозь которые солнечный свет обычно проникает в наши жилища, нанося ущерб прибыльному производству, которым мы были в состоянии одарить страну.

Подпись. Фабриканты свечей и подсвечников."

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Политика протекционизма пользуется особой популярностью в развивающихся странах. Они используют ее для осуществления структурных изменений, поддержки национальной промышленности с целью импортозамещения.

Немаловажно здесь и то, что при замещении импорта собственным производством используется дешевая и доступная рыночная информация. Развивающиеся страны могут иметь недостаточно опыта, чтобы судить, какие из тысяч однородных товаров они могли бы успешнее продавать за рубежом. Но центральные планирующие органы (и частные предприниматели) могут легко определить, какой товар пользовался бы высоким спросом на собственном рынке. Для этого им нужно лишь взглянуть на статьи импорта, и у них в руках будет целое меню товаров с гарантированным рынком сбыта. Если новые отечественные производители в состоянии решать проблемы издержек и качества, есть все основания обеспечить им таможенную защиту.

3. Стратегия свободной торговли (“фритрейдерство”) - стратегия уменьшения до минимума ограничений во внешней торговле. Обычно она проводится странами, занимающими лидирующее положение на рынке, которым нет необходимости опасаться подрыва конкурентоспособности своих товаров.

Политика в большей мере ориентирована на свободную торговлю также в странах, где ввозимая продукция не конкурирует с внутренним производством или является сырьем для важных отраслей. Если импорт не вступает в конкурентную борьбу с внутренним производством, политические силы страны легче приходят к тому мнению, что он должен обходиться покупателю как можно дешевле. Протекционизм неубедителен, когда нечего защищать. Аналогично товар, являющийся важным сырьем для отраслей, более крупных по сравнению с отраслями, конкурирующими с зарубежным производством, обычно освобождается от пошлины (или она очень невелика), хотя, конечно, есть исключения.

4. Стратегия наполнения дефицитного рынка - “протекционизм наоборот”. Эффективна только в случае большого дефицитного национального рынка, на котором найдется место всем.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Элементы этой стратегии использовались в конце 1980 - начале 1990 гг. в Узбекистане с целью привлечения зарубежных товаров. Разрыв старых, планово-установленных связей между республиками бывшего СССР, экономический кризис, поразивший новые независимые государства, привели к росту дефицита практически на всех товарных рынках. Отмена импортных пошлин, льготное кредитование и другие меры способствовали тому, что к середине 1995 г. проблема дефицита была снята.

Условия претворения той или иной стратегии могут быть жесткими, когда, выбранная государством, она проводится по всем товарам и рынкам. Условия могут быть и мягкими, если это происходит по отдельным товарам и рынкам.

Мягкость позволяет большинству государств сочетать в своей деятельности несколько внешнеэкономических стратегий. Например, страны "Общего рынка" придерживаются протекционизма при торговле друг с другом сельскохозяйственными товарами, в то время как по большинству других коллективно выбрана стратегия свободной торговли. США в отношении Японии по многим товарам придерживаются принципов свободной торговли, но в автомобилестроении между этими странами существует взаимный протекционизм, который приводит нередко к так называемым "торговым войнам".

"Торговая война" - крайняя форма ограничений на путях международной торговли. Она представляет собой взаимное принятие правительствами двух стран мер по ограничению доступа на их внутренние рынки экспортных товаров друг друга. Конечно, в таких "войнах" сегодня не звучат выстрелы и не льется кровь, но страсти и без этого кипят нешуточные.

Например, в сентябре 1992 г. на грани такой войны оказались США и Китай. Причиной стал отказ КНР снять устанавливаемые на пути импорта товаров из США барьеры в виде прямых запретов, квот, лицензий, завышенных требований к соблюдению стандартов качеств. Реакция на такое поведение китайских властей не была бы столь резкой, если бы послед-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ние не сумели добиться значительного преимущества в торговле с США: в 1991 г. они продали американцам товаров на 12,7 млрд. долл. больше, чем сами купили у них. Именно это и вынудило одного из официальных представителей правительства США заявить: "Китай быстро становится важнейшей фигурой в международной торговой системе. Мы не можем позволить стране с таким уровнем торговли играть по своим собственным правилам. Если они хотят получать прибыль от экспорта, они должны разрешить и импорт".

В соответствии с этой позицией США пригрозили Китаю, что установят на широкий круг товаров, импортируемых из этой страны (на сумму около 4 млрд. долл. в год), такие высокие таможенные пошлины, что цены их товаров на американском рынке повысятся вдвое. В ответ китайские власти заявили, что они в этом случае тоже введут карательные таможенные тарифы на американские товары, в том числе на компьютеры, самолеты, автомашины и т.д., причем на ту же величину - 4 млрд. долл.

Долгий опыт "торговых войн" подсказал наиболее развитым странам, что здесь проигрывают обе стороны и лучше не допускать начала "боевых действий". Это породило в международной торговле добровольное ограничение экспорта.

США и Япония постоянно находятся на грани "торговой войны" из-за экспорта дешевых японских автомобилей. Учитывая то, что в экономике США автомобильная промышленность традиционно играет особую роль (недаром в фольклор этой страны вошло высказывание Генри Форда о своей компании: "Что хорошо для "Форда", хорошо и для Америки"), нетрудно представить, какие вокруг этого кипят страсти. Чтобы предотвратить угрозу полного запрета на продажу своих машин в США, японские автомобилестроители согласились ввести ограничения на экспорт своей продукции в Америку, а правительство Японии ослабило ограничения на импорт американских товаров.

Понимание огромного значения международной торговли для успешного развития и высокой вероятности конфлик-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

тов в этой сфере, а также болезненные раны от “торговых войн” заставили многие страны в XX в. приступить к поиску новых методов организации мирового рынка.

2.2. Инструменты государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность

Одним из важнейших инструментов государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность является тарифное регулирование экспорта и импорта. Оно осуществляется путем установления таможенных пошлин.

Таможенная пошлина (тариф) - плата в пользу государственной казны, взимаемая при пересечении границы с владельца товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи.

Уплатив пошлину, владелец товара вынужден повысить на него цену с тем, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате иностранный товар становится дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивает ему конкурентоспособность.

Иногда пошлина может быть такой высокой, что лишает иностранные товары шансов на успешную продажу. Так, летом 1992 г. Министерство торговли США установило на ввозимое из России и других стран СНГ урановое сырье таможенную пошлину 115,82 %. Причина - стремление защитить неконкурентоспособное производство уранового сырья американскими фирмами.

В самом общем виде таможенная пошлина по своему экономическому содержанию является косвенным налогом с импортного товара и оплачивается покупателем, т. е. импортером. В этом проявляется двойственный характер таможенной политики: пошлина всегда выполняет фискальную и одновременно таможенную функцию экономического обособления внутреннего рынка от внешнего путем снижения ценовой конкурентоспособности импортного товара на величину, численно равную таможенному тарифу.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

К 1996 г. Узбекистан заключил договоры о предоставлении режима наибольшего благоприятствования в торговле со следующими государствами: Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Дания, Индия, Ирландия, Испания, Италия, Китай, Корея, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония, Япония.

Кроме того, Республика Узбекистан имеет режим свободной (беспошлинной) торговли со следующими государствами: Республика Беларусь, Республика Грузия, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Украина.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таможенный тариф имеет свою структуру как по странам, так и по товарам. Рассмотрим сначала структуру тарифа по странам. Как правило, в стране устанавливается как минимум два таможенных тарифа. Один - генеральный (общий) для любой страны, с которой нет соглашения о режиме наибольшего благоприятствования; второй - для страны, с которой договор о режиме наибольшего благоприятствования заключен. Возможно также и установление особых тарифов для развивающихся стран.

Рассмотрим теперь формирование структуры таможенного тарифа по товарам. Существуют различные национальные и международные системы таможенной классификации товарных позиций. Наиболее распространена Гармонизированная система описания и кодирования товаров, которая была разработана Советом по таможенному сотрудничеству (г. Брюссель, Бельгия).

Гармонизированная система описания и кодирования товаров построена на принципе цифрового десятичного шестизначного кода. Например, код 210431 означает: 21 - товарная группа, 04 - товарная позиция, 31 - субпозиция. Такая модификация позволяет создать единую компьютеризованную систему для всего таможенного делопроизводства в мировом масштабе.

Что касается **возможного уровня пошлин**, то их определение - самая сложная задача национальной таможенной политики. **Во-первых**, необходимо экономическое обоснование степени обособленности каждого национального товарного рынка от мирового. **Во-вторых**, уровень пошлин - один из основных параметров торгово-политического инструментария и поэтому их динамика должна корреспондировать с требованиями международных договоров и соглашений по торговле. **В-третьих**, одновременное установление размеров пошлин на сотни наименований товаров с учетом двух вышеуказанных обстоятельств внутреннего и внешнего характера - чрезвычайно трудоемкая работа.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Необходимо отметить и такую закономерность, как скользящая шкала таможенного тарифа. В ней ярко проявились лоббистские способности производителей. Таможенные пошлины обычно устанавливаются выше на готовую продукцию, приобретаемую потребителями, чем на промежуточную, поступающую из одних отраслей в другие. Эта тенденция является, по-видимому, следствием неспособности потребительских групп создать сильную лоббистскую организацию, противостоящую производителям, что наглядно подтверждается высокими таможенными пошлинами в промышленно развитых странах на сахар, говядину, текстильные изделия. Ситуация меняется, когда покупателями продукции выступают сами фирмы, обладающие не меньшей лоббистской мощью, чем их поставщики. Поэтому от решения вопросов о тарифах на импорт промежуточной продукции можно ожидать слабых протекционистских результатов.

В послевоенный период по мере постепенного снижения тарифных ограничений все более важное значение стали приобретать **нетарифные ограничения**. В конце 40-х - начале 50-х годов многие страны использовали их в целях сохранения строгого контроля за платежами по международным сделкам в процессе восстановления послевоенной экономики или выхода из состояния общей экономической отсталости. Начиная с 50-х годов в результате многосторонних переговоров удалось значительно снизить уровень тарифов, однако нетарифные барьеры почти не были затронуты. Ко времени завершения к 1967г. раунда Кеннеди по снижению тарифов главным препятствием на пути международной торговли оказались нетарифные барьеры. В 70-е годы они стали еще более внушительными.

Существует около 50 различных способов нетарифного ограничения внешней торговли. Современные государства используют многие из них. Например, США вводят время от времени санитарные стандарты, требованиям которых не отвечает аргентинская говядина. Колумбия использовала так называемое "требование смешивания", заставляя импортеров

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

стали за каждую тонну ввозимой продукции приобретать определенное количество более дорогой колумбийской стали. К другим нетарифным барьерам относятся: государственная монополия на внешнюю торговлю, обеспечение государственного потребления только товарами отечественного производства, административно-бюрократические проволочки, сложный валютный контроль и т.п. Некоторые из этих барьеров можно отнести к законным регулирующим функциям государства, другие - нацелены на явную дискриминацию внешней торговли.

Из всех видов нетарифных барьеров наибольшее распространение получили **импортные квоты**, или количественное ограничение объема иностранной продукции, ежегодно разрешенной к ввозу в страну. Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз, и запрещает нелегализованный импорт. Если объем лицензированного импорта меньше, чем спрос на внутреннем рынке, то квота не только уменьшает объем импорта, но и приводит к превышению внутренних цен над мировыми, по которым обладатели лицензий закупают товары за границей. В этом смысле импортные квоты аналогичны тарифным ограничениям.

Государство может предпочесть импортные квоты тарифным ограничениям по нескольким причинам. Во-первых, такая политика гарантирует от дальнейшего увеличения затрат на импорт, в том случае иностранная конкуренция становится все более жесткой. В начале второй мировой войны многие страны столкнулись с ухудшением своих конкурентных позиций при существовавшем официальном валютном курсе. Это заставило их принять строгие меры в отношении выравнивания платежного баланса. Здесь квота становится гарантом того, что объем импорта строго фиксирован. Если возросшая конкурентоспособность импортных товаров приведет к снижению их цен, то это лишь ускорит сокращение импортных платежей. Тариф же, напротив, в случае снижения цен может привести к увеличению объема импорта и его общей стоимости при усло-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

вии, что внутренний спрос на импортируемые товары эластичен. Таким образом, введение тарифа усложняет процесс регулирования платежного баланса.

Квоты становятся предпочтительнее и в том плане, что предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении экономической политики, тогда как повышение ставок тарифа регламентируется международными торговыми соглашениями. Если конкурирующие с импортом отрасли требуют высокого уровня защиты, то правительство, за исключением отдельных случаев, не может самостоятельно повысить тариф. Проще оказывается установить более строгие импортные квоты. Государственные власти во многих странах мира считают также, что квоты облегчают им осуществление регулирующей функции и в отношении отечественных фирм.

Импортная квота наиболее привлекательна в условиях свободной конкуренции, которая ставит ее на одну доску с равноценным тарифом. Однако при соблюдении хотя бы одного из нижеследующих условий она становится опасной: 1) если квота провоцирует монопольную власть; 2) если импортные лицензии размещаются неэффективно. Рассмотрим оба этих случая.

Импортная квота обходится нации дороже, чем эквивалентный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка. А это действительно может произойти. Доминирующая фирма в отечественной промышленности (например, "Швинн" в американском велосипедостроении) не может обрести монопольную власть от введения незапрещающего тарифа, поскольку ей противостоит эластичное конкурирующее предложение по цене, равной мировому уровню плюс тариф. Однако в условиях квотирования импорта отечественная фирма не опасается взвинчивания цен, поскольку уверена, что объем поставок конкурирующего зарубежного продукта не превысит размер квоты. В результате - квота это последняя возможность доминирующей отечественной фирме при неэластичности кривой спроса получать монопольные прибыли из-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

за установления высоких цен. Таким образом, провоцирующая монопольную ситуацию квота приводит к установлению на внутреннем рынке еще более высокой цены, к снижению выпуска продукции и приносит больший национальный ущерб, чем тариф.

Воздействие импортных квот на национальное благосостояние зависит и от того, каким образом власти распределяют права на импорт. Рассмотрим основные способы распределения импортных лицензий:

1. *Аукцион на конкурентной основе.*
2. *Система явных предпочтений.*
3. *Распределение лицензий по "затратному методу".*

Из трех перечисленных способов аукцион на конкурентной основе – самый дешевый и справедливый, тогда как третий способ, скорее всего, самый дорогой.

Импортные лицензии могут продаваться государством либо на открытом аукционе, либо негласно. Публичный аукцион протекает следующим образом. Каждые 3 месяца государство объявляет, что в такое-то время в таком-то месте состоится аукцион по продаже импортных лицензий на покупку определенного количества или велосипедов, или стального проката, или какого-либо другого товара. Подобное сообщение должно собрать достаточное количество претендентов, чтобы торги оказались конкурентными. Это особенно важно, если мошенничество здесь преследуется законом. На аукционе должна установиться такая цена на импортные лицензии, которая приблизительно равнялась бы разнице между ценой импортера и самой высокой внутренней ценой, по которой может быть продан импортный товар.

Несколько большее распространение имеет другой вариант аукциона на конкурентной основе. В условиях коррумпированности государственных властей при распределении импортных лицензий может процветать подпольный бизнес. В этом случае обладателями таких лицензий становятся те, кто даст за них наибольшую взятку. Подобный вариант влечет за

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

собой общественные издержки. Принявшая постоянный характер откровенная коррупция такого рода может иметь следствием превращение талантливых служащих экономических ведомств в коррумпированных бюрократов. Кроме того, разоблачение перед лицом общественного мнения подобной коррупции усиливает социальную напряженность, поскольку свидетельствует о злоупотреблении властью в государственном аппарате.

Импортные лицензии могут быть размещены и на основе системы явных предпочтений, когда государство закрепляет их за определенными фирмами без какой-либо предварительной борьбы, заявок или переговоров. Чаще всего импортные лицензии предоставляются наиболее авторитетным фирмам, причем в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот. Именно таким образом американское правительство распоряжалось нефтяными импортными квотами в период с 1959 по 1973 гг. Лицензии на импорт, приносившие ежегодно (в результате повышения внутренних цен) по несколько миллиардов долларов, свободно и безвозмездно распределялись между нефтяными компаниями на основе их доли в нефтяном импорте до 1959 г.

Последний из перечисленных способов заключается в распределении импортных лицензий по “затратному методу”. В данном случае государство заставляет претендентов конкурировать на неценовой основе. Одним из общепринятых, но в то же время бестолковых вариантов этой политики является предоставление лицензий по принципу “раньше пришел - раньше получил”. Это заставляет соискателей тратить драгоценное время на простаивание в очередях, отрывая его от производственного труда. Другим распространенным способом распределения лицензий на импорт промышленного сырья является выдача их тем фирмам, которые имеют большее количество производственных мощностей. Это также приводит к потере ресурсов в результате избыточного инвестирования в неиспользуемое оборудование, с надеждой на получение большого ко-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

личества лицензий. Любая подобная процедура, требующая от претендентов демонстрации обоснованности своих претензий, приводит к разбазариванию времени и денег на установление контактов с государственными ответственными лицами, а также на оплату труда дополнительных государственных служащих, занятых распределением импортных лицензий.

К нетарифным методам регулирования внешнеэкономических связей относят и политику **субсидирования экспорта**.

Субсидирование экспорта идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ, охватывающее почти все страны мира, оценивает экспортные субсидии как “нечестную конкуренцию” и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских “компенсационных пошлин”. Существует множество способов государственного субсидирования экспорта в обход требований ГАТТ. Так, государство может использовать средства налогоплательщиков для предоставления низкопроцентных займов самим экспортерам или их иностранным клиентам. Примером служит американский Экспортно-импортный банк, или Эксимбанк, основанный в 30-х годах нашего века и скомпрометиовавший себя тем, что предоставлял дешевый кредит американским экспортерам и их иностранным покупателям, но ни разу - американским импортерам и их иностранным поставщикам. Государство осуществляет также непосредственные затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом, организовывая рекламу и предоставляя дешевую информацию о конъюнктуре экспортного рынка. Налоговая система также предусматривает предоставление фирмам льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг.

Большинство субсидий Эксимбанка направлялись в распоряжение семи крупных американских компаний и их зарубежных клиентов. В особенности это касалось компании “Боинг”, чьи зарубежные заказы обеспечивались дешевым кредитом Эксимбанка. Наибольшими в процентном выражении суб-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

Благотворительный базар пшеницы

В середине 80-х годов Великобритания, Франция и США, как и другие экспортеры пшеницы, испытывали трудности в ее реализации на внешних рынках - даже по низким ценам, субсидированным за счет налогоплательщиков. США, находясь традиционно среди лидеров в экспорте зерна, предложили программу новых субсидий, чтобы "подкрепленные" таким образом покупатели помогли сбыть с рук зерно, а не покупали относительно менее субсидированную пшеницу у Канады, Аргентины или Австралии. Но конкуренция оказалась очень жесткой. Египет, Алжир и Китайская Народная Республика отказались покупать субсидированное американское зерно, заключив сделки на приобретение еще более субсидированного зерна из Великобритании и Франции. И у ЕЭС оказалось много проблем с поисками покупателей на их экспорт.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

сидиями пользуется сельскохозяйственная продукция. Все ведущие страны обрекли себя на проведение государственной программы поддержания фермерских доходов через гарантированную закупку на средства налогоплательщиков избыточной сельскохозяйственной продукции, а также выплаты премий за невозделывание посевных площадей. Чтобы снизить бюджетные затраты на проведение политики поддержания фермерских доходов, страны Западной Европы и Северной Америки продают заведомо в убыток избыточную продукцию за границу, иногда прибегая к дополнительному субсидированию, предлагая товар по сниженным ценам в страны СНГ, для которых цены мирового рынка слишком высоки.

Следующее направление государственной торговой политики - демпинг - очень схоже с политикой субсидирования экспорта. И снова мы имеем дело с нестандартной ситуацией и парадоксальными результатами.

Демпинг - это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно отечественном). Разбойничьим демпингом называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка и восстановление уровня цен по достижении цели. Постоянный демпинг в соответствии со своим названием продолжается неограниченное время.

К демпингу особенно часто прибегают в периоды международных экономических потрясений. В беспокойные 20-е и 30-е годы в демпинге часто обвиняли (и, скорее всего, небезосновательно) международную торговлю продуктами как обрабатывающей, так и добывающей отраслей. В 70-х годах демпинг снова стал предметом общественного внимания. В начале 80-х составной частью американской кампании за смягчение иностранной конкуренции стало обвинение правительством США ряда иностранных фирм в демпинговой продаже их продукции на американском рынке. Самым известным стал случай с японской фирмой "Сони" в 1970 г. Расследование

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

показало, что “Сони” продавала произведенные в Японии телевизоры на американском рынке за 180 долл., тогда как японские потребители платили за ту же модель 333 долл. Узнав об этом, японские потребители присоединились к протесту американских производителей телевизоров. В 1975 г. Государственное казначейство США начало крупнейшее в истории антидемпинговое расследование в отношении автомобильных фирм из восьми зарубежных стран, продающих свою продукцию на американском рынке. США пригрозили, что если эти фирмы не поднимут свои цены до уровня внутренних, то на американский импорт автомобилей из этих стран будет введен таможенный тариф. Возможно, это послужило одной из причин размещения фирмами “Сони” и “Фольксваген” своего производства, предназначенного для американского рынка, непосредственно на территории США (“Сони” - в Сан-Диего, “Фольксваген” - Нью-Стэнтоне, Пенсильвания).

Чтобы понять, какую пользу или вред может принести демпинг и в каком случае правомерны ответные действия, следует сначала разобраться в том, почему отдельные фирмы продают за границу свой товар по более низкой цене. Если на внутреннем рынке фирма обладает большей монопольной властью, чем на зарубежном, и у отечественных потребителей нет альтернативы приобретению данного товара по более дешевой цене за границей, то и низкие цены экспортируемого товара будут способствовать максимизации прибыли данной фирмы. При обеспечении этих условий фирма может обогащаться за счет своих потребителей на внутреннем рынке.

2.3. Особенности внешнеэкономической стратегии развивающейся экономики

Теория утверждает, что любое ограничение свободных внешнеэкономических связей в виде покровительства отдельной отрасли в конечном итоге является удовлетворением групповых экономических интересов за счет всего общества.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для наглядности рассмотрим пример, который несколько схематично, зато верно отражает принцип межотраслевого перелива капитала и рабочей силы.

Допустим, что в некоей национальной экономике существуют две отрасли: отрасль А, где норма прибыли составляет 8%, и отрасль Б с нормой прибыли 16%. Отрасль А менее рентабельна, чем отрасль Б, потому что у нее выше издержки производства. У зарубежных конкурентов, которые проникают со своим товаром на внутренний рынок страны, издержки производства ниже, чем у отрасли А, и соответственно норма прибыли будет, допустим, 16%. Понятно, что отрасль А, не выдерживающая иностранной конкуренции, будет оказывать давление на государство с целью установления протекционистской защиты.

Рассмотрим два возможных варианта государственного воздействия на эту ситуацию.

Вариант I - таможенная защита отсутствует - действует режим абсолютной свободы торговли. Любое инвестиционное решение исходит из предпочтения максимальной нормы прибыли. Отрасль Б будет более привлекательна для капиталовложений. Реинвестиционная деятельность в отрасли А будет замедляться, в то время как отрасль Б станет притягивать к себе капиталы, иначе говоря, происходит межотраслевой перелив капитала.

Это и есть структурная перестройка национальной экономики в изменившихся условиях рынка. Вслед за переливом капитала будет происходить и отток рабочей силы из отраслей А и Б. Так в условиях свободной торговли осуществляется свободный перелив капитала и рабочей силы между отраслями, что и ведет к более эффективному использованию производственных ресурсов.

Понятно, что если отрасль А не сможет перестроиться, то у нее останется один выход: просить государство ввести таможенные ограничения на импорт. Это уже будет **вариант II** - режим регулируемых внешнеэкономических связей. При та-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ком режиме свобода торговли несколько ограничена. С помощью таможенных пошлин, налогов, квот и других средств государственного протекционизма цена импортного товара будет искусственно завышена. Это даст отрасли А возможность в свою очередь завязать цены на продукцию. В результате рентабельность ее возрастет, скажем, на 8 пунктов, что в сумме составит 16%. Одинаковая рентабельность означает прекращение межотраслевого перелива капитала и рабочей силы. Произойдет своего рода консервация сложившейся экономической структуры. Вместо того чтобы дать простор развитию более передовой отрасли Б, общество искусственно поддерживает отсталую отрасль А.

Приведенная теоретическая модель воздействия таможенных пошлин на структуру производства - еще одно свидетельство в пользу либерализации внешнеэкономических связей. Однако на практике все обстоит не так просто: несмотря на взаимовыгодность свободной торговли, положительный эффект от либерализации международного обмена распределяется между партнерами во времени неравномерно: сначала получает такой эффект сильный, затем - слабый. Этот временной лаг является результатом следующих обстоятельств. У сильной экономики структура, как правило, в большей степени соответствует требованиям международного разделения труда, у слабой, естественно, - в меньшей степени. Вот почему сильная экономика почти сразу получает выгоды от ослабления защиты внутреннего рынка. А слабая должна пройти определенный период перестройки, активизации межотраслевого перелива капитала и рабочей силы, оптимизации отраслевой, а также воспроизводственной и технологической структур инвестиций, что неминуемо сопровождается обострением социальных проблем.

Такой процесс пришлось пережить многим так называемым "новым индустриальным странам" (НИС) - Тайвань, Республика Корея, Гонконг, Сингапур, Бразилия и др. Они стали сильны благодаря развитию современных направлений научно-технического прогресса, в первую очередь электроники.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Следовательно, если развитие международной торговли и конкуренции вытесняет менее эффективных национальных производителей конкурирующей с импортом продукции и снижает занятость, то это может стать аргументом в пользу государственного регулирования процессов структурной перестройки. Любое упразднение импортного протекционизма должно осуществляться постепенно. Если фирмы в защищенных торговых барьерами отраслях заранее будут предупреждены об их снижении, то сокращение капиталовложений и рабочих мест не обязательно повлечет за собой разорение. Естественный износ основного капитала, обычная (но односторонняя) текучесть рабочих кадров сами собой могут привести к сокращению производства перед лицом усиления иностранной конкуренции. Другими словами, постепенность может свести на нет почти все структурные издержки ценой всего лишь некоторого отдаления момента получения положительного эффекта от дешевого импорта.

Рассмотрим основные аргументы в пользу особой, отличной от развитых стран, стратегии внешнеэкономической деятельности в развивающейся экономике.

Протекционистские меры помогают национальной промышленности встать на ноги. Практика показывает, что в менее развитых странах временное введение протекционистских мер является оправданным, поскольку они сдерживают импорт современной промышленной продукции в течение того времени, пока нарождающаяся собственная индустрия набирается опыта и издержки производства снижаются до уровня, позволяющего противостоять конкуренции импортной продукции без тарифных подпорок.

Индустриализация может нести с собой дополнительные экономические и социальные блага: общий рост технических знаний и профессионального мастерства, выходящий за пределы отдельных фирм, новый образ мышления, в большей мере ориентированный на экономический рост и национальную гордость.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сдерживание конкуренции импорта из более развитых стран со временем приведет к снижению национальных издержек производства. Данный вид протекционизма в долгосрочном плане выгоден не только стране, но и всему мировому хозяйству. Кроме того, в его защиту высказывается и то соображение, что он носит лишь временный характер.

Довод в пользу необходимости защиты молодых отраслей имеет хождение по крайней мере со времени опубликования Александром Гамильтоном в 1791 г. “Доклада о состоянии обрабатывающей промышленности”. Протекционистские рецепты Гамильтона использовала Америка, особенно после гражданской войны, в период установления высоких таможенных барьеров, ограждавших национальную текстильную промышленность, металлургию и другие отрасли, предоставляя им возможность укреплять конкурентные позиции по отношению к британскому импорту. Аналогичным образом в начале XIX в. Фредерик Лист использовал рекомендации Гамильтона для защиты зарождавшейся немецкой обрабатывающей промышленности. В послевоенной Японии для поддержки национального автомобилестроения использовались как импортные пошлины, так и другие формы защиты, позволившие ей достичь высокой конкурентоспособности и упразднить за ненадобностью торговые барьеры. В настоящее время Япония все еще опускает таможенные “шлагбаумы” на пути компьютеров фирмы ИБМ в целях защиты своей быстро мужающей компьютерной промышленности.

Необходимость защиты молодых отраслей останется актуальной и впредь, поскольку такие отрасли будут возникать всегда. Увеличение в мировом производстве и торговле доли новых продуктов, изготавливаемых при помощи новых технологий, является имманентным свойством экономического развития, поэтому всегда будет существовать проблема защиты новых отраслей отечественного производства, временно уступающих по конкурентным позициям другим странам.

Аргументы в пользу поддержки структурной перестройки, таким образом, звучат вполне обоснованно. Вопрос в том,

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

Большинство из новых индустриальных стран начали индустриализацию с протекционизма и постепенно переходили к свободной торговле. На протяжении этого пути они имели смешанные торговые режимы, то есть стимулирование экспортеров через экспортные субсидии, целевые кредиты, а также освобождение от налогов импорта производственного оборудования и полуфабрикатов. Одновременно они устанавливали 30-70% тарифов на импорт готовых промышленных товаров.

Правительства этих стран также систематически вмешивались в ускорение развития через целевые и субсидированные кредиты избранным отраслям, относительно низкие процентные ставки по депозитам и по кредитам в целях роста прибылей и отдачи на производительный капитал, защиту импортозамещающих производств, госинвестиции в прикладные исследования, особый приоритет и финансовую поддержку экспортоориентированным отраслям и предприятиям, развитие организаций по изучению внешних рынков и продвижению экспортных товаров. Стратегия завоевания экспортных рынков по избранным товарам сочеталась с высокими темпами накопления капитала и навыков, с эффективным размещением ресурсов и ростом производительности труда.

Первоначально текущие средние издержки экспортных товаров были значительно выше их продажных цен на мировом рынке. Однако прибыли производителей на защищенных внутренних рынках покрывали первоначальные убытки от экспорта, в то же время конкуренция на международных рынках заставляла фирмы максимизировать эффективность экспортоориентированных производств.

Новые индустриальные страны максимально выиграли от экспортной ориентации, во многом благодаря активному поиску иностранных технологий через разные каналы. Все эти страны импортировали технологии в форме лицензий, готового производственного оборудования и иностранной подготовки кадров. Открытость прямым иностранным инвестициям позволила ускорить освоение технологий в Гонконге, Малайзии, Сингапуре, Индонезии и Таиланде. Япония, Корея и в меньшей степени Тайвань и Китай ограничивали прямые иностранные инвестиции, но компенсировали этот недостаток путем агрессивного усвоения иностранных знаний через лицензии и другие каналы.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

какими методами экономической политики обеспечивать эту поддержку? Многие экономисты считают, что когда развитие новой отрасли отечественного производства дает дополнительные преимущества (например, рост квалификации рабочей силы и техническое совершенствование производства в других отраслях), субсидированием производства можно добиться большего. Если же эти преимущества принимают форму сокращения издержек производства в данной отрасли, то существует еще один способ достижения цели - более эффективный, чем тариф и субсидии. Поскольку ожидается, что текущие высокие издержки в будущем перекроются значительным их снижением, то отрасль может взять кредит под залог своих будущих прибылей. Например, наша текстильная промышленность может обеспечить свою конкурентоспособность на ранней стадии путем получения ссуды и выплаты ее из прибыли, которую она будет получать, когда твердо встанет на ноги. Если же частный кредитный рынок этого не позволяет, государство само может предоставить такой заем новым отраслям, не прибегая к введению тарифа.

Если поддержка новых отраслей действительно должна носить временный характер, то использование в этих целях тарифа многие экономисты не рекомендуют еще по одной причине: внесенный в законодательство тариф не так-то легко упразднить. Существует опасность того, что "молодая" отрасль, так и не став рентабельной, использует часть прибыли, обеспечиваемой тарифом, на оказание давления на политические силы для постоянного существования этого, по существу, не оправдавшего себя тарифа. Потому-то решения о предоставлении и отмене субсидий регулярно пересматриваются в процессе принятия нового государственного бюджета.

Применим эти соображения в отношении производства компьютеров и компьютерных услуг. Стоит ли канадскому и японскому правительствам использовать протекционистские методы защиты своей компьютерной индустрии от конкуренции ИБМ и других американских фирм? И если да, то каким

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образом? Совершенно очевидно, что преимущества развития компьютерного производства распространяются далеко за пределы этой отрасли и используются не только ею. Эти преимущества, заключающиеся в первую очередь в новых производственных навыках, возникают не только в отраслях, производящих компьютерную технику, но и там, где эта техника используется. Выигрыши и потери, связанные с проведением той или иной экономической политики в отношении новых отраслей, могут быть выражены количественно только после тщательного исследования альтернативных форм развития этих отраслей в Канаде и Японии.

Однако тарифная защита названных отраслей не обязательно окажется эффективной, существуют мероприятия экономической политики, позволяющие скорее достичь желаемого эффекта.

В таких технологически сложных отраслях, как производство компьютерной техники, где значительная часть выигрыша от научно-технических достижений достается потребителям, непосредственное субсидирование имеет особенно большие преимущества перед тарифным протекционизмом. Если методы стимулирования могут быть распространены не только на производство отечественных компьютеров, но и на использование компьютерных услуг, то тариф не сможет выполнить функции защиты в отношении использования компьютеров. Эта особенность взята на вооружение японским министерством внешней торговли и промышленности. Оно, осуществляя защиту японской компьютерной промышленности от импортной конкуренции, все в большей степени использует ссуды, патенты, налоговые льготы и т.п.

Кроме необходимости осуществления структурной перестройки и поддержки развития новых отраслей, существует еще ряд причин, делающих целесообразным использование в молодых развивающихся странах инструментов тарифного и налогового регулирования импорта. Использование ими тарифной защиты как источника доходов государственной казны

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

может принести пользу и даже оказаться более эффективным средством по сравнению с другими средствами экономической политики как с точки зрения этой страны, так и в отношении всего мирового хозяйства.

Для молодого независимого государства с низким жизненным уровнем населения основной проблемой может явиться неспособность правительства обеспечить общественные потребности. Такая бедная страна, как Мавритания, получит большие социальные преимущества, если сумеет увеличить объем таких услуг, как контроль за инфекционными заболеваниями, мелиорация сельскохозяйственных земель, развитие начального образования, укрепление национальной обороны. В то же время административные ресурсы большинства из развивающихся стран недостаточно велики для осуществления подобных мероприятий (или их использование крайне неэффективно).

В подобных случаях импортные пошлины становятся не столько способом защиты отечественного производства, сколько важнейшим источником государственных доходов. При острой нехватке грамотных гражданских и военных специалистов введение Мавританией импортного тарифа окажется великим благом: контроль за ключевыми морскими портами и пограничными пунктами при помощи незначительного числа таможенных служащих, занятых сбором пошлин, оказывается более дешевым способом пополнения доходов государственного бюджета, чем связанное со значительными затратами создание специальной налоговой системы. Эффективность последней не будет обеспечена, пока нет возможности достоверно определять и контролировать производство, потребление, доходы и собственность. Во многом именно по этой причине от 1/4 до 3/5 государственного бюджета стран с низким уровнем национального дохода обеспечивается за счет таможенных пошлин. Эта доля зависимости государственных доходов от таможенной системы превосходит аналогичный показатель для развитых стран. И хотя экономическая политика молодых государств на деле может расходиться с изложенной закономер-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ностью, факт остается фактом: в этих странах тариф способен обеспечить большие социальные преимущества, чем альтернативные мероприятия экономической политики. Более того, использование развивающимися государствами таможенных барьеров может оказаться благом и для всего мирового хозяйства.

Оценивая возможные последствия введения в развивающейся экономике новых торговых барьеров, прежде также необходимо учитывать, что сокращение стоимости импорта, скорее всего, повлечет за собой такое же сокращение стоимости экспорта. Хотя этот вывод не очевиден, на него наталкивают следующие рассуждения.

В экспортном производстве используется импортируемая продукция. Торговые барьеры, ведущие к росту цен на импортные товары и их отечественные заменители, повышают издержки производства экспортных товаров. В качестве примера можно привести тенденцию к росту цен на вывозимые США химические продукты в результате введения квот на импорт нефти (в 1959-1973 гг.), а также рост цен на американские автомобили, обусловленный ограничениями на импорт стали. Следовательно, ограничение импорта ведет к определенному снижению ценовой конкурентоспособности американских товаров и вытеснению их с мирового рынка.

При введении ограничений на импорт остальные страны могут принять ответные меры. Правительства повсюду испытывают давление со стороны отдельных отраслей, требующих защиты от конкуренции со стороны импорта. Если бы Узбекистан ввел жесткие ограничения на импорт, правительствам других стран стало бы труднее противостоять протекционистским требованиям, особенно в отношении экспорта из республики. Ответные меры привели бы к дальнейшему сокращению экспорта из Узбекистана.

Далее. Сокращение импорта приведет к равному по стоимости сокращению экспорта в результате действия механизма выравнивания валютного курса. Здесь следует немного отвлечься от международной торговли и затронуть один из важнейших вопросов международных финансов. До сих пор в на-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ших торговых моделях мы не уточняли, каким именно образом осуществляется внешняя торговля. В реальном мире товары не обмениваются один на другой, а продаются и покупаются за национальную валюту, и лица, желающие обменять валюту после завершения торговой сделки, делают это на валютном рынке. Спрос и предложение на любую национальную валюту на международных рынках должны поддерживаться в примерном равновесии. Если соотношение между американским долларом и другими валютами не является фиксированным, а определяется механизмом рынка, то предложение доллара (для закупки иностранных товаров, услуг и активов) будет примерно соответствовать спросу на него даже в самом краткосрочном плане. Поскольку официальные органы стремятся поддерживать фиксированные валютные курсы, спрос на доллары и их предложение уравниваются только в долгосрочном плане. Но все равно уравниваются.

Возведение торговых барьеров снизит объем предложения долларов, обмениваемых на иностранную валюту для закупки товаров на внешнем рынке. Сокращение спроса страны на указанную валюту приведет к росту стоимости валюты национальной и к падению стоимости иностранных валют на валютном рынке. Иностранцам придется пересмотреть свои планы на приобретение национальной валюты для закупки услуг и активов в данной стране. Раз национальная валюта для иностранцев подорожала, все выраженные в ней цены на экспорт из данной страны выглядят в их глазах более дорогими. Поэтому они будут стремиться сократить их закупки. Примерно до тех пор, пока величина их спроса на национальную валюту для приобретения товаров в данной стране не упадет до уровня предложения долларов, предназначенных для закупки импортной продукции (ввоз которой теперь ограничен). Другими словами, механизм валютного рынка заставит экспорт из данной страны сократиться ровно на столько, на сколько сократился импорт, воздействуя через изменение валютного курса на покупательную способность наших торговых партнеров. Следовательно, в конце концов сокращение импорта должно при-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

вести к сокращению стоимости экспорта.

Сами по себе приведенные аргументы за и против ограничительной политики в отношении импорта в странах с развивающейся экономикой базируются на теоретических предпосылках и не дают четкой количественной оценки. Для выработки практических рекомендаций в рамках конкретной страны необходимы специальные экономические исследования, учитывающие специфические условия и цели развития данного национального хозяйства.

2.4. Политика в области экспорта сырьевых ресурсов

Разработка мер по внешнеэкономической политике зависит не только от уровня развития национального хозяйства, но и от специфики рынка конкретного ресурса, который выходит на мировые рынки. Такая специфика свойственна и рынкам сырьевых ресурсов.

Сначала немного теоретических рассуждений. Опережающий рост одного из факторов производства не только повышает удельный вес сектора, где он интенсивно используется. При неизменных мировых ценах это приводит также к сокращению выпуска в остальных секторах экономики. Так, в приведенном выше примере на Украине происходит расширение посевных площадей под сахарную свеклу и снижение выпуска сорочек. Почему? Потому что каждый раз сектор, где наиболее интенсивно используется фактор производства, “переманивал” у другого все мобильные факторы. В этом и заключается закономерность, впервые замеченная американским экономистом Рыбчинским: при неизменных ценах и наличии в экономике только двух секторов рост одного из факторов производства ведет к сокращению выпуска одного из товаров.

Эта закономерность означает, что разработка новых месторождений, таких, как, например, нефти или газа в Канаде и Великобритании, может затормозить развитие других отраслей, в частности, обрабатывающей промышленности.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

Разработка нового экспортного ресурса может привести к возникновению целого ряда проблем.

Одна из них получила название “голландская болезнь” - с такой проблемой столкнулась Голландия в процессе разработки месторождений природного газа в Северном море. Создавалось впечатление, что с ростом добычи природного газа промышленный экспорт Голландии все больше приходил в упадок. Даже стремительный рост цен, сопровождавший оба нефтяных шока (в этот период подскочили цены на все виды топлива, включая природный газ) и пролившийся над Голландией золотым дождем прибылей, как будто подстегивал спад в этих отраслях. Признаки “голландской болезни” обнаружены также в Великобритании, Норвегии, Австралии, Мексике и других странах, где велась интенсивная разработка новых месторождений.

Ситуация вполне объяснима: при определенных, весьма реалистичных предпосылках неожиданное открытие и разработка богатых месторождений природных ресурсов действительно влекут за собой эрозию прибыли и производства в отраслях обрабатывающей промышленности. Причина деиндустриализации точно такая, о какой говорит постулат Рыбчинского: новый сектор оттягивает ресурсы из промышленности. А именно: рабочая сила и другие факторы производства под действием рыночных сил привлекаются более высокими ценами в разработку месторождений. В результате перераспределения ресурсов выпуск в обрабатывающей промышленности может сократиться.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С другой стороны, интенсивное накопление капитала и рост квалифицированной рабочей силы в быстро растущей экономике с развитой внешней торговлей могут привести к сокращению добычи полезных ископаемых и обусловить рост зависимости от импорта сырья. Так случилось с Соединенными Штатами, которые в процессе опережающего остальные страны экономического роста превратились из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья, в частности, вероятно, в результате накопления капитала и роста квалификации рабочей силы. Усиленный экспорт сырьевых ресурсов может привести к таким невероятным, на первый взгляд, последствиям, как ухудшение экономического положения страны. Возможность эта связана с тем простым фактом, что расширение предложения некоторых (уже экспортируемых) товаров ведет к снижению их цен на мировом рынке, причем масштабы снижения могут оказаться разрушительными.

Например, в Бразилии возможности производства кофеев расширяются быстрее, чем мощности обрабатывающей промышленности. При любом заданном уровне условий торговли (соотношении мировых цен) это должно побудить Бразилию увеличить поставки кофе в обмен на промышленные изделия. Но поскольку рыночная доля Бразилии в мировой торговле кофе уже и так велика, а спрос остальных стран на этот товар неэластичен по цене, рост предложения его этой страной ведет к снижению мировых цен. Итоговое ухудшение условий торговли настолько значительно, что в результате расширения собственного производства экономическое положение Бразилии ухудшается, в потреблении она отбрасывается назад.

Может показаться странной страна, которая стала расширять производство в направлении, ухудшающем ее экономическое положение. Однако не надо забывать, что и в модели, и в бразильском примере расширение производства осуществля-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

лось массой мелких конкурирующих фермеров, каждый из которых справедливо полагал, что лично его деятельность не окажет какого-нибудь влияния на мировую цену. Рациональное поведение хозяйственных структур в сумме дает иррациональность.

При каких условиях рост может оказаться разоряющим? Решающими представляются следующие.

1. Экономический рост должен быть связан с развитием экспортных отраслей.

2. Внешний спрос на экспорт страны должен быть неэластичным по цене с тем, чтобы расширение предложения вело к значительному падению цен.

3. Объем внешней торговли страны должен быть достаточно велик, чтобы отрицательные последствия ухудшения ее условий перевесили выигрыш от увеличения поставок.

Приведенный пример разоряющего роста иллюстрирует мысль о том, что само по себе расширение внешней торговли и следование предписаниям сравнительного преимущества могут привести при определенных условиях к неожиданным неприятным последствиям. Сомнения в мудрости сравнительных преимуществ в конце концов развились в оспаривание ортодоксальной теории экономистами и политиками стран, экспортирующих сырьевые товары (сельскохозяйственные продукты и минеральное сырье). Это направление было провозглашено аргентинским экономистом Раулем Пребишем и другими в начале 60-х годов. Они утверждали, что страны - экспортеры сырья, в особенности менее развитые из них, не выигрывают и не могут выиграть от расширения вывоза своего сельскохозяйственного и минерального сырья. Согласно рекомендациям этих ученых, развивающиеся страны должны ограничить импорт промышленной продукции и замещать его собственным производством, концентрируя больше ресурсов в расширении выпуска и экспорта в перерабатывающих секторах.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Утверждение, что страны - экспортеры сырья почти ничего не выигрывают, а то и теряют от расширения экспорта, в свою очередь состоит из следующих, более конкретных утверждений.

1. Первоначальное установление торговых отношений приносит развивающейся стране меньше выгод, чем промышленно развитой, закупающей новый продукт сырьевого экспорта.

2. Условия торговли экспортеров сырья ухудшаются и будут продолжать ухудшаться. Если правительствам это виднее, чем частным предпринимателям, то правительства должны препятствовать росту инвестиций в производство сырья и поощрять инвестиции в промышленность.

3. Расширение мощностей в производстве сырья (например, посадка новых кофейных деревьев) ведет к ухудшению условий торговли, что может привести к разоряющему росту. Экономическая политика опять-таки должна препятствовать инвестициям в производство сырья и поощрять промышленность.

4. Наконец, развитию промышленности следует способствовать еще и потому, что это дает побочные выгоды в форме распространения современных технических знаний и воззрений.

2.5. Особенности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией

Другим видом товаров, в отношении которых реализует-ся весьма специфичная внешнеэкономическая политика, является сельскохозяйственная продукция. В зависимости от степени развитости национального хозяйства, страны проводят соответствующую политику - от налогообложения экспорта до его субсидирования. Для большинства развитых стран мира характерна поддержка собственного сельского хозяйства экспортными субсидиями.

Общее воздействие торговой политики на цены производителей сельхозпродукции можно оценить с помощью показателя, называемого "номинальный коэффициент защиты", или НКЗ.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Он позволяет сравнивать цену, которую производитель на самом деле получает за свою продукцию, с той ценой, которую он мог бы получить при условии ликвидации всех барьеров на пути внешней торговли.

Например, цифра 2,03 для риса в Японии означает, что, если бы в этой стране не было никаких барьеров в международной торговле рисом, цена риса, производимого японскими фермерами, в иенах составила бы менее чем половину (или $1/2,03$) того, что они получали. Показатель 2,03 является, таким образом, мерой того, насколько японские фермеры защищены по сравнению с условиями сводной торговли рисом (для которой НКЗ будет равен 1). По другую сторону “забора”, воздвигнутого торговой политикой, находится цифра 0,44 для египетского хлопка, которая означает, что египетские фермеры получают за свой хлопок только 44% его мировой цены. Если бы в Египте проводилась политика свободной торговли хлопком и был снят торговый контроль, фермеры могли бы экспортировать свою продукцию и получать за нее вдвое ($1/0,44$) против внутренней цены. В этом случае важно, насколько НКЗ меньше единицы. Это позволяет судить, в какой степени проводимая политика дискриминационна по отношению к фермерам.

Чем богаче нация, тем сильнее у нее тенденция к протекционистской защите сельскохозяйственных производителей, тем выше ее НКЗ. Страны с низкими доходами, наоборот, своих производителей облагают налогом. Это приводит к тому, что производители получают цену меньшую, чем мировая. Бангладеш позволяет своим фермерам, выращивающим пшеницу и рис, получать только $2/3$ мировой цены. Аналогично Мали дает своим хлопкоробам лишь около $1/2$ мировой цены, а в Индии производители пшеницы, риса, сахара получают от $1/2$ до $4/5$ мировой цены этих продуктов.

В то же время в развитых странах фермеры последовательно защищаются от конкуренции импорта и пользуются преимуществом (в основном за счет потребителей) продавать

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

свою продукцию по ценам много выше мирового уровня. НКЗ значительно выше единицы в четырех странах (Западная Германия, Франция, Япония, Великобритания). Аналогичные показатели для США и Канады демонстрируют несколько более “легкие” формы номинальной защиты. Обе страны, особенно США, предлагают фермерам цены, которые выше цен мирового рынка, хотя здесь искажения цен обычно менее ярко выражены по сравнению с ЕЭС и Японией.

В разгар своих трудностей в экспорте сельскохозяйственных продуктов США предприняли в 1982 - 1983 гг. самонадеянный и дорогостоящий шаг, который резко ограничил на время возможности этой страны экспортировать зерно и хлопок. Фермеры из года в год производили слишком много продукции, и правительственные закрома оказались практически заполнены зерном прошлых урожаев. В качестве временной меры администрация Рейгана разработала программу “платежей натурой”. Фермерам было объявлено, что за каждый акр, на котором они прекратят выращивать зерно или хлопок, они получают бесплатно то количество зерна или хлопка, которое они рассчитывали вырастить на этой площади. Эта программа, конечно, позволяла фермерам резко сократить издержки и продавать запасы, а не вновь выращенный урожай. Реакция их превзошла все ожидания: было сильно урезано производство зерна и хлопка, что к июню 1989 г. стало ясно - у американского правительства не хватит избыточных запасов зерна, особенно пшеницы, чтобы передать фермерам по программе “платежей натурой”. Иначе говоря, правительству нужно было больше пшеницы, чтобы заставить фермеров производить ее меньше.

В этой ситуации перспектива организации чрезвычайных правительственных импортных закупок пшеницы выглядела малопривлекательной. В результате была срочно разработана новая программа, в соответствии с которой фермеры получали меньше зерна от правительства, но вместо этого увеличивались выплаты наличными из кармана налогоплательщиков.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал *Импортные барьеры*

Наиболее широко простейшие импортные барьеры применяются развитыми странами против сельскохозяйственной продукции, импортируемой преимущественно из развивающихся стран третьего мира. Классическим примером является высокая пошлина на ввоз сахара в США, Японию и страны ЕЭС. Особенно высоки эти пошлины стали в 70-х годах. Некоторые страны-экспортеры были затронуты больше, чем другие. Австралия, Бразилия, Ямайка и Маврикий были практически вытеснены с рынка и вынуждены продавать свой сахар по низким ценам мирового рынка, тогда как колонии и некоторые союзники (например, речь идет о продаже филиппинского сахара в США, а кубинского - в Россию) получили щедрые квоты на благоприятных условиях.

Япония относится к числу развитых стран, которые в большой степени ориентируются на импортные барьеры и намного меньше пользуются прямыми выплатами фермерам. Япония обеспечивает своим фермерам защиту против импорта говядины, риса, сахара и зерна. Сохраняются также жесткие лимиты на импорт свежих фруктов. Среди зарубежных стран, в наибольшей степени затрагиваемых этими ограничениями, США (говядина, фрукты, рис), Таиланд (рис) и экспортеры сахара.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

С начала 70-х годов туристы из стран ЕЭС ежедневно заполняют десятки кораблей для поездок “никуда”. Они садятся на борт судна, допустим, в Голландии, заплывают на маленький немецкий островок для короткой остановки, проплывают еще несколько миль до нейтральных вод, покупают массу беспошлинных товаров и к середине дня возвращаются домой. Частично целью таких поездок бывает приобретение сигарет и спиртных напитков. Но основную массу покупок составляют мясо, сыры и главным образом, масло. Причем продукты эти производятся как раз в тех странах, откуда эти “туристы” отправляются утром и куда возвращаются днем.

Это - яркий пример последствий политики по избавлению от избыточных сельхозпродуктов. Страны ЕЭС буквально завалены горами излишнего масла, сыра, порошкового молока и других молочных продуктов. Правительства стремятся удержать потребительские цены на эти продукты внутри ЕЭС на достаточно высоком уровне, чтобы можно было расплатиться с фермерами. Но фермеры производят больше, чем потребитель готов покупать внутри ЕЭС по высоким официальным ценам. Поэтому страны ЕЭС экспортируют те же самые продукты на мировой рынок по намного более низким ценам, чтобы получить хоть какую-нибудь выручку за излишние продукты.

Пассажиры “масляных” туристских теплоходов извлекают из этой политики ровно столько, сколько разрешает закон. Поскольку теплоходы имеют остановки в двух странах - в нашем случае в Голландии и ФРГ - поездки считаются международными круизами. И поскольку теплоходы выходят в нейтральные воды ненадолго, можно сказать, что масло и другие продукты экспортировались из ЕЭС и куплены за рубежом. Таким образом, в пределах установленного туристического лимита беспошлинного провоза продукты могут быть возвращены в ЕЭС в тот же день по низкой мировой цене и перепроданы друзьям и лавочникам.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Внутри любой отдельно взятой страны или среди группы стран одного уровня дохода фермеры, занимающиеся экспортом, вынуждены платить более тяжелый налог или, другими словами, намного меньше защищены, чем фермеры, конкурирующие с импортом. Таким образом, можно сказать, что политика по отношению к ценам производителей ориентирована на сдерживание торговли. Кения, например, платит фермерам, производящим на экспорт кофе и говядину, меньше мировой цены, тогда как фермеры, производящие дефицитные в стране сахар или рис, выигрывают от политики по ограничению импорта.

Тенденция к налогообложению экспортных товаров и защите производства импортозамещающих проявляется также в сравнении торговой политики стран с приблизительно одинаковым уровнем доходов на душу населения. Например, сельское хозяйство Республики Корея находится в состоянии конкуренции с импортом, потому что страна в целом имеет сравнительные преимущества в области промышленного экспорта. Цифры показывают, что ценовая политика здесь защищает фермеров от импорта пшеницы, в то время как в Бразилии, являющейся страной с аграрной ориентацией экспорта, они вынуждены платить намного больший налог, хотя страна имеет в среднем такой же доход на душу населения. Нигерия, которая сейчас экспортирует нефть и ввозит продовольствие, защищает весь свой сельскохозяйственный сектор от импорта, тогда как Кот-д'Ивуар, имея аналогичный уровень дохода и сравнительное преимущество в сельскохозяйственном экспорте, облагает налогом свой аграрный сектор. А располагающиеся на вершине пирамиды доходов зерноэкспортирующие Канада и США предлагают фермерам, производящим зерно, намного менее щедрую поддержку по сравнению с тем, что обеспечивает своим земледельцам зерноимпортирующая Япония.

Обложение экспортоориентированного фермерства при поощрении импортозамещающего сельхозпроизводства может быть связано с двумя причинами. **Первая** - защита импортоза-

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Справочный материал

Сельскохозяйственная политика в Египте

Вырабатывая политику в отношении импорта сельхозпродуктов, большую часть которого составляют продукты питания, правительствам развивающихся стран приходится решать непростую дилемму. С одной стороны, желательно обеспечить эти продукты для массового потребления по низким ценам. С другой стороны, действует инстинктивное стремление обложить налогом импорт и обеспечить защиту местным производителям. В результате часто рождается политика субсидирования потребления основных импортируемых продуктов питания, причем импортер может получить цену как выше, так и ниже мировой.

Одним из примеров подобного рода является египетский рынок пшеницы, где государство предоставляет потребителям щедрые субсидии, а производителей облагает невысоким налогом, принимая некоторую продовольственную помощь от США.

Политика правительства Египта на рынке пшеницы определяется стремлением снизить розничные цены в магазинах и лавках. Поэтому правительство использует деньги налогоплательщиков, чтобы покупать пшеницу по более высоким и перепродавать по более низким ценам.

На примере Египта можно рассмотреть и политику в отношении экспорта сельхозпродукции. Правительства развивающихся стран часто имеют возможность вмешиваться в события на рынке, иногда во имя рационального планирования, иногда во имя ускорения индустриализации, а иногда и просто для того, чтобы увеличить налоговые поступления для реализации общеэкономических программ. Например, в Египте правительство директивно устанавливает большинство цен и регулирует рынки широкого круга товаров. Хлопок является одним из товаров, который облагается в Египте наиболее высоким налогом: фермеры, выращивающие хлопок, получают за этот продукт лишь 44% уровня мировой цены. Производство хлопка имеет те же характеристики, что и многие другие облагаемые налогом виды деятельности в странах третьего мира: оно ориентировано на экспорт, трудоемко, осуществляется в сельской местности.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

мещающего фермерства без сомнения, связана с реализацией всегда популярной задачи достижения самообеспеченности в производстве сельхозпродуктов, особенно продуктов питания. **Вторая** - налогообложение внешней торговли обычно сопровождается ростом доходов государства. Обложение товаров, которые могут быть экспортированы, обращает в доход государства разницу между высокой мировой ценой и ценой, получаемой национальными производителями. Защита импортозамещающего производства обеспечивает тарифные доходы (или доходы от выдачи лицензий). Подобная политика может оказаться лучшим способом финансирования ключевых экономических и социальных программ в стране с развивающейся экономикой.

Вопросы для обсуждения

Прочитайте второй раздел и ответьте:

- 1** Перечислите основные функции государства как субъекта внешнеэкономической деятельности.
- 2** В чем различие между административными и экономическими методами регулирования внешнеэкономических связей?
- 3** Каковы плюсы и минусы протекционизма?
- 4** При каких условиях протекционистская защита национальных производителей может принести выгоды в перспективе всему населению страны?
- 5** Почему выгоды от либерализации внешних экономических отношений получают в первую очередь промышленно развитые страны?

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

-  6 Какое воздействие на структурную перестройку в стране с переходной экономикой может оказать быстрая либерализация внешнеэкономических связей?
-  7 Назовите способы поддержки молодых отраслей в промышленности, которые могут быть более эффективны, чем тарифные методы регулирования.
-  8 Почему развивающиеся страны стремятся диверсифицировать свой экспорт, повысив в нем долю продукции перерабатывающей промышленности?
-  9 Каковы причины широкого распространения протекционизма на рынках продовольствия развитых стран? Почему правительства идут на это, несмотря на то, что протекционизм в отношении продовольствия делает его более дорогим для населения?
-  10 Назовите основные аргументы в пользу налогообложения экспорта сельхозпродукции в развивающихся странах.
-  11 Кто получает большую поддержку от ценовой и налоговой правительственной политики в сельском хозяйстве Бразилии - производители кофе или кукурузы? Почему? Что, по-вашему, стимулирует политика Ямайки - доходы производителей кукурузы или производителей сахара?
-  12 Предположим, что Нигерия хотела бы заплатить фермерам, производящим рис и пшеницу, выше мирового уровня, сохранив внутренние цены на эти продукты для местных потребителей ниже мирового уровня, чтобы снизить прожиточный минимум. Опишите меры торговой политики, которые могут обеспечить достижение этой цели.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глоссарий

Демпинг - международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно отечественном).

Импортные квоты - количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну.

Импортное регулирование - система мер тарифного и нетарифного характера, направленное на упорядочение ввоза в страну товаров и услуг в интересах национальной экономики. В соответствии с таможенными тарифами все ввозимые в страну товары облагаются пошлинами по установленным ставкам, освобождаются от пошлин либо запрещены к ввозу, вывозу или транзиту.

Нетарифные ограничения - барьеры на пути внешнеэкономических связей, не связанные с введением таможенных пошлин.

Номинальный коэффициент защиты (НКЗ) - показатель, характеризующий общее воздействие торговой политики на цены сельхозпродукции. Равен отношению цены, которую получают производители за свой продукт, к цене, которую они бы получили при свободной торговле на мировом рынке.

Протекционизм - защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции с помощью мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Таможенная пошлина (тариф) - плата в пользу государственной казны, взимаемая при пересечении границы с владельца товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи.

Торговая война - взаимное принятие правительствами двух стран мер по ограничению доступа на их внутренние рынки экспортных товаров друг друга.

Экспортная квота - установленный объем производства и поставок на экспорт определенных товаров

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экспортная сделка - продажа товаров и услуг, увеличивающая количество иностранных денег на руках у граждан, фирм и правительства данной страны.

Экспортная субсидия - один из способов государственного стимулирования экспорта за счет бюджета.

Экспортный контроль - система организационно-правовых и экономических мер по ограничению, запрету и контролю за экспортом тех или иных товаров.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Раздел 3

3.0. Валютный рынок

Разнообразные формы мирового экономического общения - торговля товарами и услугами, движение ссудного капитала и инвестиций, производственное и научно-техническое сотрудничество, миграция рабочей силы и международный туризм - формируют спрос и предложение относительно отечественной денежной единицы на международном уровне. Таким образом, она становится валютой, выполняя при этом функции средства обращения и платежа, измерителя стоимости и средства накопления.

Наиболее крупными мировыми центрами валютно-финансового рынка являются Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне и Токио. Здесь работают крупнейшие коммерческие банки мира, имеющие многочисленную сеть отделений и свободную инвалютную наличность. Банковские служащие совершают операции с валютой, продают информацию о ней, осуществляют телеграфные переводы, выдают валютные векселя. Анализом валютных отношений давно и упорно занимаются как фундаментальная наука, так и эксперты - практики.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

В западной теории исторически сложились два подхода в исследовании валютных проблем. Первый представлен кейнсианской школой, в соответствии с которой необходимо активное государственное регулирование валютных отношений. Другой связан с монетаристской теорией, провозглашающей отказ от централизованного вмешательства по регулированию спроса и предложения на валютных рынках.

Чем же обусловлен спрос и предложение на ту или иную национальную валюту? Почему национальная единица одной страны “завоевывает” весь мир, в то время как другая все больше и больше “падает” в цене? Ответ на этот вопрос вкратце можно свести к следующему: международный валютный рынок и состояние национальных хозяйств очень тесно связаны между собой.

В открытой рыночной экономике практически не должно быть водораздела между национальными деньгами и валютой. Однако подобного идеального состояния, предполагающего свободный обмен валют, не хватает многим секторам мирового хозяйства. Являясь по своему происхождению производным от национальных хозяйств, мировой валютный рынок оказывает в свою очередь существенное, а иногда и определяющее влияние на кредитно-денежную политику государств.

Конвертирование - обмен одной валюты на другие иностранные валюты - может быть частичным, когда валюта одной страны обменивается лишь на некоторые (частично обратимые валюты), и полным, когда обмен производится на все иностранные валюты (свободно конвертируемые валюты).

Необходимо отметить, что в огромном количестве валютных взаимосвязей господствуют сегодня так называемые “плавающие” курсы, определяемые спросом и предложением валюты на рынке. Написанная М. Фридменом, приверженцем монетаристской школы, еще в 1953 году работа “Доводы в пользу гибких валютных курсов” получила практическое подтверждение. Тем не менее она не оправдала ожиданий

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Справочный материал

Валютно-торговое регулирование в Узбекистане в 1994-1995 гг.

В Узбекистане постановлением Кабинета Министров от 23 ноября 1994 г. № 566 "О мерах по расширению объема операций на Узбекской республиканской валютной бирже" объемы валютного рынка были расширены за счет привлечения временно свободных средств предприятий и организаций в иностранной валюте и повышения эффективности проводимых валютнообменных операций. Был установлен порядок проведения конверсионных операций по купле-продаже иностранной валюты и повышению эффективности валютных операций в соответствии с приоритетами развития экономики республики.

В соответствии с постановлением операции по продаже свободно конвертируемой валюты на валютной бирже в приоритетном порядке производятся для реализации следующих задач.

1. Приобретение технологий для производств, обеспечивающих валютную окупаемость на основе экспорта производимых товаров, технологий и услуг либо являющихся импортозамещающими и включенных в перечень приоритетных. Таким образом, приоритетным правом конвертации пользуются следующие отрасли: переработка и хранение сельскохозяйственных продуктов; производство продуктов питания, основанное на переработке местного сырья; производство товаров народного потребления из местного сырья; производство медицинского оборудования и медикаментов; закупка комплектующих и сырья для действующих производств, обеспечивающих экспорт товаров и/или замещающих импорт.

2. Наполнение потребительского рынка остродефицитными товарами народного потребления и продовольствием по патентам Центрального банка на преимущественное право конвертации сумов в свободно конвертируемую валюту. В список продовольственных товаров, импорт которых предоставляет приоритетное право конвертации на валютном рынке республики, включаются сахар, сухое молоко, продукты детского питания, чай, сливочное масло, мясо и пищевые концентраты.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

относительно того, что расширение пределов колебаний валютных курсов приведет мировое сообщество к состоянию валютной стабильности. Плавающие курсы часто порождают ухудшение условий торговли для отдельных стран, трудности в регулировании товаропотоков, могут стимулировать неустойчивость экономической конъюнктуры. Поэтому “плавание” валют не является сегодня абсолютным, оно скорее управляемое, предполагающее ту или иную степень поддержки со стороны государства.

При проведении рыночных реформ Узбекистан активно использует зарубежный опыт, опираясь на учет собственных социально-экономических условий.

В составе СССР он не имел возможности осуществлять свою собственную валютную политику. Даже в системе Госбанка республики не было ни одного банковского специалиста в области валютного регулирования, международных операций и расчетов. После обретения независимости все начиналось практически с нуля, однако на сегодня сделано немало. Концепция валютно-экономической политики Центрального банка Республики Узбекистан вошла органичной частью в Программу экономических реформ. Здесь был создан Департамент валютного регулирования, чуть позже - Республиканская валютная биржа, которая сегодня проводит активные операции как с твердыми, так и с мягкими валютами.

В числе первых традиционно идут швейцарский франк, германская марка, японская иена и, несмотря на периодически повторяющиеся “колебания”, доллар США, поскольку до сих пор в валюте Соединенных Штатов Америки осуществляется больше половины мировой торговли, она играет роль инвалютных запасов мира и международных частных кредитов. Поэтому совершенно естественно, что в стабильности этой ключевой валюты заинтересована целая цепь взаимосвязанных торговых и экономических партнеров. Узбекистан здесь не является исключением.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

У ряда стран до сих пор сохраняются **фиксированные валютные курсы**: цена национальной валюты установлена по отношению к общепринятому стандарту (чаще всего к доллару США) и поддерживается государством. Это означает, что оно должно иметь, пополнять и использовать значительные валютные резервы; осуществлять меры по ограничению импорта (вводить ввозные пошлины, импортные квоты), а также субсидировать экспорт; наладить валютный контроль, который предполагает, как правило, обязательную продажу экспортной валютной выручки государству. В такой ситуации большой шанс имеют всевозможные отклонения реального соотношения валюты от фиксированного, вызывая к жизни так называемый “черный рынок”, коррупцию и взяточничество официальных структур, которых не смогла избежать практически ни одна страна мира. Сюда добавляется отсутствие возможности для страны полноправного участия в международном разделении труда и использования своих сравнительных преимуществ, что приводит в конечном счете к падению валового продукта.

Таким образом, перед каждой страной, в том числе и нашей, стоит задача выбора оптимального валютного режима.

Валютный рынок является разновидностью финансового, призванного обслуживать внешнеэкономические операции хозяйственных агентов. Как известно, современная мировая экономика является сложной, переплетенной межгосударственными экономическими связями, без которых трудно представить эффективное функционирование любого национального хозяйства. Органичное вовлечение в мировое сообщество дает национальной экономике большие преимущества, раздвигая горизонты экономических возможностей.

Движущим механизмом развития межгосударственных торговых отношений, международной специализации и кооперации является механизм рынка, в основе которого – спрос и предложение. Население и предприятия предъявляют спрос

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

на лучшие по потребительским свойствам и недорогие по цене товары и услуги. Сравнительные преимущества одной страны создают благоприятные условия для производства таких товаров и услуг. Для получения прибыли и удовлетворения таким образом, потребностей людей в качественных и недорогих товарах предприниматели начинают планировать организацию собственных и совместных производств товаров за рубежом, создание инфраструктуры сферы туристических, транспортных, страховых, консультационных и прочих услуг. Реализация этих планов требует иностранной валюты, которую они могут не иметь на своих банковских счетах (или же их сумма недостаточна для начала дела).

В собственной стране, где в денежном обращении обращается национальная денежная единица, население приобретает нужные импортные товары, а также услуги, связанные с выездом за границу, за собственную валюту. Однако импортеры, предлагающие эти товары и услуги населению, должны расплачиваться с зарубежными партнерами-экспортерами иностранной валютой. Таким образом, каждое государство нуждается в определенном количестве иностранной валюты и потому предъявляет спрос на нее.

Каким образом государство финансирует свои импортные потребности в этих услугах, иными словами, как оно получает необходимую сумму в иностранной валюте? Основным источником является экспорт своих товаров и услуг. В соответствии с законами рынка экспорт национальных товаров и услуг связан с иностранным спросом на них и, следовательно, может увеличиваться по мере увеличения иностранного спроса.

Как известно, импорт порождает спрос на иностранную валюту, а экспорт, в свою очередь, - предложение ее. Спрос и предложение иностранной валюты совмещаются на валютном рынке. Желая приобрести необходимое количество иностранной валюты, хозяйственные субъекты обращаются в банки, которые по текущему валютному курсу могут продать им

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

инострannую валюту. Возможности продажи коммерческим банком иностранной валюты не являются безграничными и лимитируются наличием в его активах средств в собственной и иностранной валюте. Если у коммерческого банка на момент запроса на покупку недостаточно валюты в портфеле активов, он может приобрести ее у другого банка на межбанковском валютном рынке или же у какого-нибудь иностранного банка - на международном валютном рынке.

Возможности внутреннего валютного рынка по продаже иностранной валюты регулирует Центральный банк, который путем политики валютных резервов уменьшает или увеличивает валютные запасы страны в обращении.

Обменный курс двух разных валют отражает сравнение их покупательной способности. Такое утверждение легло в основу теории паритета покупательной способности, согласно которой, обменный курс между двумя странами отражает изменения в соотношении уровня цен в них. Причем речь идет не о сравнении цен отдельных товаров этих стран, а об уровне цен вообще. Если уровень цен в Узбекистане выше уровня цен в России, то, согласно теории паритета покупательной способности, денежная единица Узбекистана обесценивается относительно денежной единицы России. Значит, обменный курс сума в российских рублях в этой ситуации должен будет снижаться. Для наглядности мы можем представить динамику (темпы изменения) валютного курса e как разность в процентах уровня цен за рубежом P_f к уровню цен в нашей стране P_d :

Если уровень цен в течение года в России P_f составил 125 % (рост цен - 25 %), а в Узбекистане за тот же период рост цен P_d составил 35 % (индекс уровня цен - 135 %), то мы можем заключить, что уровень цен в Узбекистане превысил рост цен в России на 10 % ($135 - 125 = 10$).

Следовательно, снижение обменного курса сума в российских рублях должно по теории паритета покупательной способности составить также 10 %. Как видит читатель, тео-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

рия паритета покупательной способности отождествляет относительные рост или уменьшение валютного курса с относительными ростом или уменьшением уровня цен национального хозяйства: $De(\%) = DP(\%) = Pf - Pd$. Фактически такое отождествление является упрощением, поскольку в действительности динамика валютного курса и относительного уровня цен не совпадают. Взаимосвязь эта, безусловно, существует, но не прямолинейная: прямые и обратные связи между ценами и валютным курсом гасятся из-за того, что не все товары являются предметом внешнеторгового обмена, не все товары двух стран являются идентичными. В общем, действительная динамика этих экономических показателей в определенной мере носит автономный характер.

Валютный курс является сложной синтетической экономической категорией. Он определяется одновременно и фундаментальными экономическими факторами и конъюнктурными факторами спроса и предложения. К фундаментальным экономическим факторам, определяющим долгосрочную динамику обменного курса национальной валюты, относятся производительность труда, темпы экономического роста, гибкость и эффективность финансовой системы, уровень технологий и производительных ресурсов страны. Именно эти факторы определяют базовую конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке. Только они могут обеспечивать долгосрочную стабильность валютного курса как внешней стоимости национальной денежной единицы.

Причинами изменения текущего валютного курса являются изменения спроса и предложения на валютном рынке. Экономисты, как правило, определив тенденции возможных покупок или продаж той или иной валюты, могут прогнозировать повышение или понижение валютного курса.

На валютный курс воздействует состояние платежного баланса. Если платежный баланс является дефицитным, т.е. совокупные платежи по иностранным обязательствам превышают поступления валютных средств, то валютные запасы

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

страны, покрывающие отрицательное сальдо платежного баланса, сокращаются. Сокращение их, в свою очередь, вызывает снижение обменного курса национальной валюты (т.е. обесценение ее внешней стоимости). Это происходит потому, что снижение запасов иностранной валюты относительно денежной массы в национальной валюте делает иностранную валюту более дефицитной. Понижение обменного курса отечественной валюты удорожает импорт, способствует повышению уровня цен в экономике посредством инфляции издержек. Активное сальдо платежного баланса, наоборот, повышает валютные запасы внутри страны.

Таким образом, объем платежей по оплате импорта товаров и услуг, а также масштабы оттока краткосрочных капиталов из страны **определяют спрос на иностранную валюту**. Одновременно такие причины, как объем поступлений по экспорту и масштабы притока капиталов, **определяют предложение иностранной валюты**. Все эти изменения в конечном итоге влияют на валютный курс. Однако какие факторы и каким образом оказывают свое влияние на объемы импортных платежей и экспортных поступлений, а также на масштабы оттоков и притоков капитала?

Прежде всего, это вкусы и предпочтения потребителей. Изменения в них влияют на спрос иностранной валюты и ее предложение. В силу высокого качества узбекистанской текстильной продукции Россия может увеличить свой спрос на этот товар, в результате чего российские импортеры поставят на узбекистанский рынок больше российских рублей, а обменный курс сума к российскому рублю соответственно повысится.

Относительное различие в уровнях цен двух стран представляет важный фактор, влияющий на изменения спроса на валюту и его предложения. Если уровень цен в Узбекистане будет заметно ниже, чем в Казахстане, то казахстанским потребителям будет выгодно покупать дешевые узбекистанские товары и уровень предложения валютных запасов увеличит-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

ся, повышая тем самым обменный курс сума на тенге. Будет происходить обратное, если темпы инфляции в Узбекистане выше по сравнению с таковыми в Казахстане: спрос населения Узбекистана будет повышаться на относительно дешевые казахстанские товары, и соответственно увеличение спроса на тенге вызовет повышение его курса или понижение курса сума.

Важным фактором, во многом определяющим соотношение уровня цен внутри страны и за ее пределами, является **инфляция**, которая может быть вызвана как внутренними, так и внешними причинами. Правительство и Центральный банк страны могут управлять внутренними факторами инфляции, осуществляя необходимую экономическую политику.

Заметное **различие в уровнях процентных ставок** в двух странах имеет большое значение в движении краткосрочных капиталов между ними. Более высокие процентные ставки на финансовых рынках России могут побудить узбекистанских инвесторов вложить финансовые средства в депозиты и ценные бумаги. Увеличение спроса на конвертацию сумов в российские рубли и последующий их отток на иностранные финансовые рынки вызывают снижение обменного курса сума по отношению к российскому рублю.

Предположим, что ситуация сложилась так: средний уровень номинальных процентных ставок по срочным вкладам в России составил 40 %, т. е. ниже, чем в Узбекистане, где он составляет 45%. Однако, учитывая, что ожидания годовой инфляции в России составляют 15 %, в то время как в Узбекистане - 25 %, мы можем утверждать, что реальная процентная ставка в России выше, чем в Узбекистане, на 5 % ($40 - 15 > 45 - 25$). В этом случае вполне вероятно, что у населения и предприятий в Узбекистане из-за инфляционных ожиданий увеличится спрос на депозиты в российской валюте. На валютном рынке это отразится на относительном повышении курса российского рубля или, иначе, относительном понижении обменного курса сума к российскому рублю.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Прогнозы и ожидания относительно конъюнктуры на товарных и финансовых рынках оказывают значительное воздействие на состояние платежного баланса и более определенное воздействие на текущий валютный курс через изменения спроса и предложения иностранной валюты. Допустим, по прогнозам таких международных финансовых институтов, как МВФ и Всемирный банк, ожидается, что экономика Узбекистана в Центральноазиатском регионе будет расти относительно быстрее и с относительно меньшими темпами инфляции, реальные процентные ставки будут относительно высокими. Эти ожидания активизируют привлечение в нашу страну предпринимательского и ссудного капитала из зарубежных государств, стабилизируют валютный курс.

Колебания краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных циклов экономики оказывают прямое воздействие на состояние платежного баланса, сокращая или расширяя совокупный спрос. На фазах спада деловой активности совокупный спрос сокращается, происходят изменения в потоках импорта и экспорта, в движении краткосрочных и долгосрочных капиталов. Импорт товаров реагирует, как правило, на циклические колебания внутреннего спроса, в то время как экспорт определяется внешнеэкономической конъюнктурой.

Следует отметить, что краткосрочные диспропорции платежного баланса не имеют каких-либо отрицательных последствий для экономики страны. Опасение экономистов и политиков вызывают продолжительные или устойчивые диспропорции платежного баланса, в особенности его дефициты. В этих случаях золотовалютные резервы страны истощаются, она вынуждена увеличивать свою внешнюю задолженность перед странами-кредиторами, создаются предпосылки сокращения иностранных инвестиций в форме как предпринимательского, так и ссудного капитала.

Условия внешней торговли непосредственно могут оказывать свое влияние на валютный курс. Всяческие барьеры в

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

виде тарифов (налогов на импорт и экспорт) и квот (ограничения на количество товаров на импорт и экспорт) воздействуют на потоки импорта и экспорта, т.е. на сальдо торгового баланса. Изменения импорта и экспорта суть изменения спроса и предложения иностранной валюты, что в конечном итоге может повлиять на текущий валютный курс. Предположим, Узбекистан вводит импортные тарифы на казахстанское зерно, что повышает его цену для наших потребителей и резко ограничивает импорт. Спрос населения Узбекистана переключится на зерно, выращиваемое внутри страны. Сокращение его импорта есть сокращение его на иностранную валюту и соответствующее повышение спроса на валюту собственности, что в конечном итоге укрепит ее обменный курс.

Корректировка платежного баланса имеет важное значение в нейтрализации неблагоприятных тенденций в состоянии платежного баланса. Мероприятия по ней направлены на закрепление номинального валютного курса, который в результате первоначального сокращения предложения валюты либо увеличения спроса на иностранную валюту отклонился от своего равновесного состояния.

Основными методами корректировки платежного баланса являются:

1. Политика использования золотовалютных резервов. Она заключается в накоплении их Центральным банком в целях продаж официальных валютных запасов на валютном рынке. В результате валютной интервенции предложение валюты увеличивается и нейтрализует в определенной мере первоначальное отклонение валютного курса.

2. Политика валютно-торговых ограничений направлена на сдерживание импорта (или спроса на иностранную валюту) путем введения прямых ограничений по балансу текущих операций и балансу движения капиталов, а также правил валютного rationирования. Ограничения по торговым операциям вводятся в форме таможенных квот и пошлин на импорт определенных товаров, запретов на вывоз определенных статей ка-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

питала. Параллельно государство может проводить мероприятия по стимулированию экспорта посредством снижения пошлин на некоторые товары. Валютное rationирование заключается во введении правительством и Центральным банком правил обязательной сдачи части или всей экспортной выручки в иностранной валюте с последующим селективным распределением по важным и приоритетным статьям импорта.

3. **Дискреционная политика использования денежно-кредитных и фискальных рычагов**, которая является одним из основных способов поддержания валютного курса. Сдерживанию импорта будет содействовать ограничительная налоговая политика, сокращающая располагаемые доходы населения. Поскольку масштабы импорта самым непосредственным образом связаны с уровнем доходов людей, то снижение доходов обусловит сокращение объемов импорта.

4. Такой же ограничительный эффект, только через баланс движения капиталов, может оказать **денежно-кредитная политика Центрального банка**, проводимая посредством политики дорогих денег. Повышение относительных процентных ставок на финансовых рынках обусловит привлечение иностранного капитала в страну, увеличивая запасы иностранной валюты и тем самым стабилизирующе влияя на обменный курс национальной валюты.

Как жесткая денежно-кредитная политика, так и ограничительная **налоговая политика** в определенной мере повлияют на снижение темпов роста цен на внутренние товары, что определит относительное удешевление цен на них по сравнению с иностранными. Такое положение увеличит экспорт страны. Повышение экспорта страны поддержит тенденцию увеличения ее валютных запасов и повышения обменного курса национальной валюты.

5. **Девальвация обменного курса национальной валюты**, т.е. официальное снижение обменного курса по отношению к иностранным валютам может проводиться в целях преломле-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

*ния тенденций в торговом балансе страны через создание от-
носительно благоприятных условий для стимулирования экспор-
та собственных товаров и услуг.*

3.1. Национальная валютная система

Национальная валютная система является системой законодательно закреплённых отношений, регулирующих операции обмена отечественной валюты на иностранную, а также другие операции с иностранной валютой, не связанные с обменом. Она включает в себя как часть национальную денежную систему и ее компоненты.

Кроме того, национальная валютная система включает в себя:

- 1) порядок определения количества валютных курсов и порядок их установления;*
- 2) условия конвертации национальной валюты на иностранные по различным видам внешнеэкономических операций в соответствии с установленными курсами;*
- 3) государственные органы, уполномоченные совершать операции с иностранной валютой.*

Национальные валютные системы исторически формировались прежде международной. Валютная система, таким образом, вырастает из денежной системы в процессе углубления международного разделения труда, развития товарного производства и активизации торгово-обменных отношений между различными странами.

Каждое государство, активно осуществляющее торговлю с другими, устанавливало, исходя из своих собственных задач и целей, набор регулирующих правил и предписаний относительно порядка установления обменного курса национальной денежной единицы по отношению к денежным единицам государств-партнеров. Следовательно, обменный курс одной валюты на другую выступал межденежным эквивалентом. Деньги являются всеобщим товарным эквивалентом. Узбекская фирма-импортер, завозящая товар из России, нуждается или

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

предъявляет спрос на российские рубли, чтобы расплатиться за покупку товаров у производителей и торговцев в России. И, наоборот, российская фирма-импортер, закупающая продукцию в Узбекистане, соответственно предъявляет спрос на узбекский сум. К кому могут обратиться импортеры двух стран за необходимой им иностранной валютой? К экспортерам. Именно они располагают определенными запасами иностранной валюты, полученной за продажу своих товаров за рубежом. В условиях цивилизованного рынка запасы иностранной валюты через официальные механизмы конвертации (банки, биржи и т.п.) попадают от экспортеров к импортерам.

Мировые рынки валюты, какими сегодня являются валютные рынки в Нью-Йорке, Токио, Лондоне, Франкфурте, возникли с расширением форм внешнеэкономических связей между странами. Обменные курсы на этих валютных рынках складываются под воздействием множества факторов, уже рассмотренных нами.

Развитие валютных рынков и международной торговли оказывает влияние и на экономическое положение страны. Государству не безразлично, на каком уровне складываются обменные курсы отечественной валюты к иностранным валютам. Дело в том, что обменные курсы самым тесным образом связаны с внутренним ценообразованием, т.е. конъюнктурой цен на рынках ресурсов и товаров. **Интенсивное снижение обменного курса** отечественной валюты удорожает импорт сырья и материалов, и, следовательно, себестоимость продукции импортопотребляющих отраслей национальной экономики, себестоимость и цены конечной продукции отраслей, нуждающихся в их промежуточной продукции. Вследствие этого удорожание не только импортных предметов потребления, но и внутренних снижает реальные доходы населения, сокращает совокупный спрос, занятость, сдерживает экономическое развитие страны. **Интенсивное повышение обменного курса** отечественной валюты приводит к сдерживанию темпов роста в экспортоориентированных отраслях и также может оказать нежелательное воздействие на занятость и экономический рост.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Учитывая негативные последствия этих крайних тенденций, государства предписывают своим Центральным банкам **воздействовать на валютный курс**, вводить ограничения на конвертируемость отечественной валюты в иностранную для импортеров. Более того, с валютной политикой государства тесно взаимосвязана внешнеторговая политика. Поэтому нередко мероприятия внешнеторговой политики по регулированию импорта и экспорта нейтрализуют нежелательную конъюнктуру на внутренних и мировых валютных рынках. Так, применяемые по торговому балансу ограничения на импорт в форме пошлин, квот и стимулирование экспорта путем налоговых и других льгот направлены на сглаживание процессов нежелательного повышения обменного курса национальной валюты, сдерживание импорта в условиях нехватки валютных резервов. Для этих целей государство ограничивает также вывоз капиталов и поощряет их приток.

В зависимости от такого основного признака валютной системы, как порядок установления валютного курса, определяются ее разновидности. Основными типами национальной валютной системы являются система **фиксированных** валютных курсов, система **плавающих** валютных курсов и система **управляемого, или контролируемого, плавания**.

Однако отметим, эти режимы представляют собой упорощенные, во многом полярные, модели. На современном этапе развития рыночных процессов целесообразнее говорить о **“плавании” валюты с той или иной степенью фиксации или режиме управляемого валютного курса**. Классическим примером такого плавания является валютная система основных европейских стран в 70- и 80-е годы при введении “европейской валютной змеи”.

Как известно, даже при золотом стандарте валютные курсы могли колебаться только в пределах “золотых точек”, по достижении которых неизбежно происходило движение физического золота между странами для выравнивания спроса и предложения.

При плавающих валютных курсах обменный курс страны подвержен воздействию всех cursoобразующих факторов, ко-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

торые вызывают изменения спроса и предложения на национальном и международных валютных рынках. Правительство и Центральный банк не берут при системе плавающего валютного курса обязательства влиять на валютный курс, что обусловливает некоторую “стихийность” его установления. По этой причине специалисты утверждают, что отказ от режима фиксированных валютных курсов (Париж, 1973 г.) и его замена режимом гибких (плавающих) курсов, ознаменовавшие крах бреттон-вудской валютной системы, не только не привели к улучшению положения в валютной сфере экономически развитых стран, но и выявили ряд новых проблем в этой области. Особую проблему по системе плавающих валютных курсов вызвал широкий размах валютно-курсовых колебаний и усиление на этой основе протекционистских тенденций в международной торговле.

Система **фиксированных обменных курсов** предполагает правило жесткого фиксирования курса национальной валюты к иностранной (или корзине иностранных валют). Правительство и Центральный банк направляют свои усилия на сохранение валютного курса неизменным. Однако для этого требуется нейтрализовать изменения спроса и предложения на валютном рынке. С какой целью государство стремится фиксировать обменный курс своей валюты?

Колебания валютного курса часто приводят к нежелательным эффектам в импортных и экспортных потоках, поскольку создают неопределенность в ожиданиях относительно будущих прибылей и расходов. Неожиданные изменения валютного курса могут нарушить планы по приобретению или поставкам товаров. Так, допустим, что узбекистанская компания намеревается приобрести итальянское оборудование стоимостью 35 тыс. долл. США для наладки поточной линии по переработке плодоовощной продукции в консервы. Узбекистанский импортер, исходя из текущего обменного курса 36 сумов за 1 долл. США, ожидает израсходовать примерно 1 млн. 260 тыс. сумов на покупку. Но если к приближению срока заключения контракта между импортером и экспортером валютный курс

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Справочный материал *Европейская валютная система*

Нарастание протекционистских тенденций в мировой торговле привело к созданию в марте 1979 г. Европейской валютной системы, объединившей восемь стран: Бельгию, Данию, Францию, ФРГ, Ирландию, Италию, Люксембург и Нидерланды. Цель создания такой структуры состояла в ограничении масштабов взаимных колебаний обменных курсов. При этом предполагалось, что изменение курсов стран-участниц по отношению к валютам других стран (не вошедших в систему) должно происходить синхронно.

Европейская валютная система не может полностью зафиксировать обменные курсы, да и не стремится к этому. Центральным банкам участвующих в союзе стран разрешается допускать колебания курсов в некоторых узких пределах вокруг установленных значений. Если в результате поддержания того или иного курса возникают какие-либо экономические проблемы, то его при необходимости изменяют, как это обычно и происходит через каждые несколько лет.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

неожиданно изменится и составит, скажем, 40 сумов за 1 долл. США, то необходимые расходы импортера дополнительно вырастут на 140 тыс. сумов, или на 3500 долл. США ($40 \cdot 35000 - 36 \cdot 35000 = 140000$). Такое изменение ситуации ставит импортера в неблагоприятные обстоятельства и может сорвать заключение контракта. Таким образом, колебания валютного курса вносят неопределенность во внешнюю торговлю государства, нарушая сложившиеся тенденции торгово-обменных сделок, сдерживая деловую активность.

Однонаправленные колебания валютного курса дестабилизируют торговый и платежный баланс. При продолжительном снижении обменного курса отечественной валюты или ее девальвации импорт товаров становится все более дорогим и требует для своего финансирования увеличения поставок экспорта.

Наконец, колебания валютного курса через отмеченные эффекты неблагоприятным образом воздействуют на внутриэкономическое положение страны. Изменения его через изменения импортных и экспортных цен изменяют спрос и предложение на внутреннем рынке, вызывают нежелательные колебания занятости и уровня доходов населения, экономического роста. В этом случае внешнее неравновесие или неравновесие платежного баланса вызывает внутреннее макроэкономическое неравновесие.

Как мы уже говорили, при поддержании неизменным валютного курса при продолжительных неблагоприятных тенденциях в платежном балансе (продолжительных дефицитах) существует риск истощения золотовалютных запасов. Поэтому многие национальные валютные системы представляют “смешанный”, или **регулируемый** ее тип. В определенной мере правительства и Центральные банки не фиксируют жестко курсы своих валют, позволяя им подвергаться свободному воздействию спроса и предложения. В такие национальные валютные системы не исключены валютные интервенции в целях корректировки валютного курса.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Тот факт, что правительства стремятся регулировать курсообразующие факторы, будет более очевиден после знакомства читателя с так называемыми **валютными ограничениями**. Что это такое?

Введение системы управляемого плавления, или жесткого фиксирования валютного курса не ликвидирует негативные последствия диспропорций платежного баланса для экономики, если ограничены или малы запасы золотовалютных резервов. Существует средне- или долгосрочная несбалансированность внешних оттоков и притоков иностранной валюты и капиталов, обуславливаемая еще неосвоенной экспортной базой, неразвитостью финансового рынка. Тогда над валютным курсом устанавливают специальный государственный контроль, предусматривающий использование валютных ограничений по конвертируемости национальной валюты в иностранную, а также торговых ограничений по импорту и экспорту. Валютные и торговые ограничения по конвертируемости создают барьеры на пути удовлетворения спроса на иностранную валюту, влияя тем самым на валютный курс.

Валютные ограничения определяют условия конвертируемости. Экономисты различают **внутреннюю и внешнюю конвертируемость** национальной валюты, конвертируемость по текущим операциям и по движению капиталов. Под внутренней конвертируемостью понимается положение, когда резиденты имеют право конвертировать национальную валюту внутри страны в инвалютные активы. Она предполагает конвертацию валют для резидентов, а также возможность осуществления различных операций на внутреннем рынке в иностранной валюте. Внешняя конвертируемость выражает возможность конвертируемости национальной валюты в иностранную и, наоборот, обратимости иностранной валюты в национальную для нерезидентов. Внешняя конвертируемость играет важную роль в создании благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций.

Как внутренняя, так и внешняя конвертируемость могут быть частичными или полными. Примерами частичной внут-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

ренней конвертируемости являются разрешение на обмен национальной валюты для отдельных слоев и групп населения для определенных операций (например, выезжающим за границу), наличие односторонней обратимости (курса покупки) иностранной валюты.

Конвертируемость по текущим операциям означает возможность для резидентов и нерезидентов свободно обменивать национальную валюту на иностранную для совершения сделок по счету текущих операций платежного баланса. **Конвертируемость по движению капиталов** означает обмен валюты для целей совершения операций по счету движения капиталов и кредитов в платежном балансе.

В зависимости от того, какого курса придерживается страна в отношении введения или снятия валютных ограничений, Международный валютный фонд определяет ее "валютный статус" в ежегодном докладе "Валютные системы и ограничения". Статус статьи VIII Соглашения МВФ предусматривает обязательства не вводить без согласования с МВФ новых ограничений на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям, не использовать дискриминационные платежные соглашения и практику множественности валютных курсов. Статус статьи XIV предполагает наличие ограничений по текущим международным операциям и их последовательное устранение. Так, все государства СНГ имеют данный статус, что легко объясняется переходным состоянием их хозяйственных систем. Тем не менее принадлежность страны к статусу статьи VIII в реальности еще не означает отсутствия у нее ограничений, что принятые обязательства могут носить формальный характер. Например, из 80 стран - членов МВФ, принявших на себя обязательства по статье VIII, в 1993 г. 15 применяли те или иные формы валютных ограничений. В то же время статьи Соглашения МВФ позволяют странам-членам использовать любые ограничения в сфере движения капиталов и кредитов.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Введение конвертируемости национальной валюты по текущим операциям в странах, где раньше проводилось централизованное планирование, имеет много выгод для их экономик. Прямыми выгодами снятия запретительных ограничений на импорт и на обратимость валюты по текущим операциям является формирование потребительского рынка, что дает населению большую свободу выбора предметов потребления, расширяет возможность закупки товаров из-за рубежа, приводит к значительному росту потребления и удовлетворению потребительского спроса в краткосрочной перспективе.

Вместе с тем косвенные преимущества представляются более значительными из-за создания конкурентной среды для отечественных производителей, что заставляет их более эффективно использовать ресурсы и увеличивать объем выпускаемой продукции. Импорт может стать важным источником конкурентного давления. Открытость экономики страны для международной конкуренции ослабляет власть внутренних монополистов и олигополистов, что было характерно для многих государств с плановой экономикой. В более долгосрочной перспективе конкуренция с импортом стимулирует обновление производства и повышение качества производимой отечественной промышленностью продукции. Отечественные предприятия будут вынуждены менять ассортимент и обновлять выпускаемую продукцию, внедрять новые технологии, чтобы их продукция могла конкурировать с импортными товарами.

Риски, связанные с введением конвертируемости по текущим операциям, заключаются в возможности снижения внутреннего производства, увеличения безработицы в силу давления импорта товаров (ресурсов) на внутреннюю экономику при отсутствии достаточной экспортной базы для нейтрализации эффекта импортных закупок. В силу этого многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой применяют такие виды ограничений, как множественность валютных курсов, лицензирование экспорта и импорта, требования о сдаче

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

части валютной выручки от экспорта и репатриации получаемой вне пределов страны прибыли в валюте, контроль за открытием счетов за рубежом, двусторонние платежные соглашения и т.п.

Введение конвертируемости по движению капитала связано с получением значительных макроэкономических преимуществ и вместе с тем значительных рисков. **Преимущества** заключаются в создании благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, получения современных технологий и менеджерского опыта, а также в предоставлении населению и предприятиям широких возможностей для инвестирования. Несмотря на возможные положительные последствия от введения конвертируемости по движению капиталов, важно заметить, что для реализации необходимы дополнительные условия - законодательная система, макроэкономическая и политическая стабильность, развитая производственная инфраструктура, включая систему транспорта и коммуникационных сетей, достаточный уровень квалификации рабочей силы, богатые природно-сырьевые ресурсы.

Хотя успех экономических реформ решающим образом зависит от привлечения иностранного капитала, стране, вводящей конвертируемость по движению капиталов, угрожает опасность "бегства" капиталов. В системах с плавающим валютным курсом отток капиталов вызовет заметное понижение обменного курса национальной валюты. В странах с фиксированным валютным курсом отток капиталов обуславливает потенциальные крупные потери резервов иностранной валюты, нестабильную динамику валютного курса и внутренних процентных ставок, перепады в денежной массе и, таким образом, значительно затрудняет достижение макроэкономической стабильности. Многие экономисты считают, что важнее избежать риска, связанного с введением конвертируемости по движению капитала, нежели рисков, связанных с конвертируемостью по текущим операциям.

Ограничения по движению капиталов и кредитов имеют большое распространение не только в государствах со сла-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

бой промышленной базой, но и в развитых индустриальных державах. Так, в 1993 г. из 178 стран-членов МВФ 147 применяли ограничения по движению капиталов (среди них Италия, Франция, Швеция, Турция, Греция, Норвегия, Португалия, Израиль, ЮАР, Корея, Индия), а 97 - по текущим операциям.

3.2. Международная валютная система и ее эволюция

Международная валютная система формируется в процессе развития всех внешнеэкономических взаимосвязей между странами. Объективной основой возникновения и развития валютных отношений являются международное разделение труда, товарное производство, международная торговля, движение капиталов в форме международного кредита и инвестиций.

Мировая валютная система представляет собой пакет межгосударственных соглашений по организации международных валютных отношений, связанных с обслуживанием внешнеэкономических связей в форме торговли товарами, оказания услуг, движения капиталов.

Хозяйственные агенты, вовлеченные в международную торговлю товарами, связанные с оказанием услуг по транспортировке, страхованию и пр., предоставляющие или заимствующие международный кредит, сталкиваются с проблемой, которая не характерна для хозяйственных сделок внутри страны. Это - определение условий международных расчетов по контрактам импорта и экспорта товаров и услуг. В нашей стране в соответствии с Указом Президента "О введении в обращение национальной валюты Республики Узбекистан" от 16 июня 1994 г. единственным платежным средством, имеющим хождение с 1 июля 1994 г. на территории нашей страны, является сум.

В мире существует более 100 различных денежных единиц. Все национальные денежные единицы обслуживают хозяйственные сделки внутри определенных государств по купле-продаже товаров и услуг, кредитным сделкам. Однако в

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

процессе международных экономических связей, когда продаются и покупаются товары и услуги либо потоки денег и капиталов пересекают государственные границы, возникает необходимость приобретения на национальную денежную единицу необходимой валюты для оплаты или перевода. Тогда хозяйственные агенты обращаются на валютные рынки, где по валютному курсу могут приобрести нужную им валюту в требуемом объеме. Приобретение или продажа валюты связана с риском убытков. Так, прибыли экспортеров в иностранной валюте в результате продажи товаров за границу могут заметно уменьшаться вследствие обесценения стоимости этой иностранной валюты на международных валютных рынках.

Мировая валютная система в своем развитии прошла несколько исторических этапов. Самой первой формой мировой валютной системы была система золотого стандарта, длившаяся с 1870 г. по 1914 г. В чем ее сущность? В XVII- XVIII вв., когда бурно развивалась международная торговля между странами, большинство государств Западной Европы практиковало свободный обмен денежных единиц на золото. В то время в экономической науке господствовали идеи меркантилистов, утверждавших, что богатство нации заключается в притоке в страну золота и серебра в результате превышения экспорта над импортом. Система золотого стандарта была характерна для эпохи металлического обращения, или монометаллизма.

В соответствии с Парижским соглашением 1867 г. основными признаками золотого стандарта были определены следующие:

1. Установление определенного золотого содержания денежной единицы государства и свободный обмен денежных знаков на золото по нарицательной стоимости.

2. Поддержание государством жесткого паритета между разменными бумажно-кредитными деньгами и запасами золота.

3. Отсутствие препятствий в импорте и экспорте золота.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

В соответствии с первым признаком каждая валюта имела свое золотое содержание или массу в граммах золота, при этом официальный обменный курс, или валютный паритет валют двух разных стран жестко определялся соотношением золотых масс соответствующих валют. Поскольку институциональным ядром внешнеторговых связей стало международное разделение труда, базовые принципы которого развиты в теории сравнительных преимуществ Д.Рикардо, определяющее влияние объективных процессов торгового обмена между странами вызывало колебание валютных курсов относительно друг друга, создавая раздвоение валютного рынка на официальный и рыночный.

Как это происходило? Существовали **так называемые золотые точки** - значения рыночных валютных курсов, при достижении которых происходило движение золота между двумя торгующими странами. Различали экспортную и импортную золотые точки. При пассивном торговом балансе страны курс денежной единицы понижался, порождая разрыв между рыночным и золотым официальным курсами. Если разрыв достигал значения экспортной золотой точки, то импортеру становилось выгоднее рассчитывать с золотом, а не валютой, что приводило к оттоку (экспорту) золота из страны.

Обратная картина с притоком золота в страну наблюдалась при активном состоянии платежного баланса и повышении курса. Если рыночный валютный курс повышался до импортной золотой точки, то экспортеры получали от своих импортеров плату за поставляемые товары не в деньгах, а в золоте, которое обходилось импортерам дешевле, чем валюта страны экспортера. В последнем случае происходил приток (импорт) золота в страну.

В каждом случае перелив золота в ту или иную сторону "гасил" колебания, вызванные изменением спроса и предложения на валюту. Принципиально важную роль играло второе условие золотого стандарта, в соответствии с которым государство - участник системы золотого стандарта было обязано

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

поддерживать жесткое соотношение между денежной массой во внутреннем обращении и запасами золота. Государства устанавливали лимиты банкнотной эмиссии, как обеспеченной золотом, ценными бумагами, так и не обеспеченной ими. Таким образом, денежная эмиссия ограничивалась запасами золота. Приток золота, к примеру, из Англии в США из-за начального отклонения курса доллара к английскому фунту от официального в сторону повышения (т.е. подорожания обменного курса доллара США) увеличивал запасы золота в США. Здесь начинался довольно сложный причинно-следственный процесс. Увеличение запасов золота требовало от США в соответствии со вторым условием увеличения денежной массы в обращении в виде долларовых банкнот, в то время как уменьшение золота в Англии требовало такого же сокращения в обращении фунтов стерлингов. Увеличение долларов вызывало рост совокупного спроса и уровня цен, повышение уровня занятости американцев, повышение их доходов, снижение процентной ставки на денежном рынке. Наоборот, снижение фунтов стерлингов в денежном обращении Англии вызывало обратные процессы - сокращение совокупного спроса и снижение уровня цен, повышение безработицы и снижение доходов англичан, повышение процентной ставки. Повышение доходов американцев должно было увеличить спрос на импортные товары из Англии, а снижение процентной ставки в США - вызвать отток инвестиций в Англию, что в конечном итоге снижало валютные запасы США и обменный курс доллара. И наоборот, сокращение доходов англичан должно было сократить их спрос на импорт американских товаров, а повышение процентной ставки в Англии привлекало американские инвестиции. Равнодействующим эффектом всего этого являлось то, что отклонившиеся обменные курсы доллара США и фунта стерлингов снова приходили в равновесие в некоторой новой золотой точке.

Система золотого стандарта имела свои преимущества. Они заключались, во-первых, в том, что золотой стандарт под-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

держивал определенную стабильность и предсказуемость валютных курсов, что является немаловажным в развитии международной торговли. **Во-вторых**, механизм золотого стандарта (см. три основных условия) способствовал автоматическому выравниванию дефицитов и активов платежного баланса, которые могли возникать лишь на непродолжительное время. Подобный автоматизм как бы не требовал дискреционных макроэкономических мероприятий со стороны правительства страны.

Некоторые экономисты считают, что фактически механизм золотого стандарта не работал так идеально, правительства и Центральные банки принимали при нарушениях равновесия платежного баланса и валютного паритета необходимые меры. Действительные причины устойчивости золотого стандарта сводились, по их утверждению, к спокойной и благоприятной конъюнктуре мировой торговли.

Однако система золотого стандарта с ее жесткими условиями имела и **серьезные недостатки**. **Во-первых**, вследствие соблюдения правила жесткого соотношения между денежной массой и золотыми резервами было затруднено использование рычагов внутренней макроэкономической политики, чтобы решить внутренние задачи экономического роста и занятости. **Во-вторых**, требовалось постоянное наличие у государства достаточных активов в золоте и иностранной валюте для поддержания стабильности золотого паритета и обменного курса.

Великая депрессия, охватившая капиталистические страны в конце 20-х – начале 30-х годов, породила переход к системе золотодевизного стандарта. Многие страны в период депрессии прибегали к девальвации своих валют, стремясь решить этим свои внутренние проблемы.

Более либеральная **система валютных курсов**, установленная на **Бреттон-Вудской конференции** 1944 г. как система золотодолларового стандарта, базировалась на разменности доллара на золото как международной резервной валюты. Внутренние денежные системы государств перестраивались при этом на принцип фиксированных валютных курсов и обратимости

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

валют по отношению к доллару США. Система была призвана сохранить неизменность валютных паритетов при помощи валютных интервенций из своих источников и займов у Международного валютного фонда, также созданного на конференции в Бреттон-Вудсе. Однако уже в 1949 г. ведущие индустриальные страны охватила волна массовых девальваций по отношению к доллару США, что постепенно приводило к разрушению данной системы. В период 1971-1973 гг. США были вынуждены в результате мирового валютного кризиса последовательно провести несколько девальваций доллара - официальная цена золота выросла на 8,6 %, курс доллара в среднем упал на 10-12%, пределы колебаний валютных курсов были расширены до 2,25 %, а после очередного повышения цены золота на 11,1% и девальвации доллара Парижское соглашение от 16 марта 1973 г. практически ознаменовало переход от системы фиксированных курсов к свободному плаванию курсов валют относительно друг друга. Независимыми плавающими валютами являются сегодня лишь несколько из них - доллар США, немецкая марка, фунт стерлингов, японская иена и некоторые другие.

Непосредственными причинами развала бреттон-вудской системы явились все возрастающий объем международной торговли и интеграция национальных экономик, развитие евროрынков, начало периода "нефтяных" кризисов. Глубинными причинами отхода от золота были несоответствие темпов развития международного разделения труда и обмена темпам роста мировых золотых запасов, неравномерное распределение золотых резервов среди государств, быстрое экономическое развитие новых индустриальных стран.

В современной экономике существуют различные валютные режимы, которые можно назвать системой управляемых валютных курсов. С одной стороны, признается, что валютные курсы должны иметь возможность плавать, чтобы не возникали устойчивые диспропорции в виде положительных или отрицательных сальдо платежного баланса.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

С другой - краткосрочные колебания валютного курса, часто вызываемые спекулятивными потоками капиталов, создают несбалансированность платежных балансов. В итоге появилась общая договоренность между странами, что центральные банки в целях сглаживания таких конъюнктурных колебаний валютного курса будут продавать или покупать иностранную валюту на валютных рынках.

Таким образом, история развития валютных систем показывает тенденцию постепенного перехода от фиксированных к плавающим обменным курсам валют. Главным образом это объясняется тем, что при определении режима валютного курса общим критерием служит оптимальный баланс между ликвидацией возможного дефицита платежного баланса и быстрого вовлечения экономики в международный рынок, с одной стороны, и, с другой решением внутриэкономических проблем поддержки конкурентоспособности отечественных предприятий, привлечения производственных и финансовых инвестиций, поддержания эффективной занятости и проведения антиинфляционных мероприятий.

Именно противоречие между целями внешней и внутренней экономической политики определяло и определяет историческую тенденцию смены системы жестко фиксированных валютных курсов на относительно свободную систему плавающих. Режим фиксированного валютного курса в современной рыночной экономике означает частые его пересмотры (девальвации и ревальвации) по различным операциям, определение незначительных пределов колебаний по отношению к иностранной валюте или какой-нибудь корзине валют. Поддержание стабильности такого режима требует от государства гибкой к структурным и циклическим изменениям производственной системы и наличия достаточных золотовалютных резервов для осуществления валютных интервенций.

В силу объективных тенденций в производственной и потребительской сферах и с развитием внешнеторгового оборота государства были вынуждены все более и более ослаблять

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

“жестко фиксированный корсет” номинального валютного курса. Фиксированный курс, эффективный в краткосрочной конъюнктуре, не достигает в долгосрочном плане полной реализации целей внутриэкономической политики. Из-за дисбаланса торгового обмена вследствие неравномерного экономического развития государственные резервы в золоте и иностранной валюте постепенно истощаются, что ведет к отклонению рыночных курсов от официальных, применению административных мер и в результате к снижению экспорта, внутреннего объема производства, занятости, повышению внутренних цен. Следовательно, чем более жесткий валютный курс, тем более связана по рукам макроэкономическая политика, ориентированная на внутренние проблемы экономики.

3.3. Международное банковское дело и международные расчеты

Банки способствовали развитию международной торговли посредством обмена одной валюты на другую для торговцев и путешественников. Так формировалась национальная, а затем и международная валютная система. Исторически предоставление банками финансовых услуг вначале в собственной стране, а затем и за пределами ее границ осуществлялось через отделения, представительства, филиалы, совместные предприятия, иностранные компании.

Почему банки стремились расширить масштабы своей деятельности за пределы государства? Секрет прост: поиск новых источников прибыли является главным фактором экспансии коммерческого банка на международных рынках. Освоение внутреннего финансового рынка с ограниченными возможностями, усиление здесь межбанковской конкуренции, специальные ограничения со стороны местных надзорных органов и другие причины толкают банки на этот поиск. В 50-60-е годы наибольшую активность в других государствах проявляли американские банки, распространявшие свою деятель-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

ность на торговые центры Западной Европы, Среднего Востока, Южной и Центральной Америки. В 80-е годы значительно усилили свои позиции на международных финансовых рынках банки Японии.

Каковы организационные формы международных банков? **Банковские отделения** наиболее распространенная организационная форма их деятельности на территории других государств. Отделения предоставляют такой же полный ассортимент услуг, что и главная контора. Заграничные отделения банков не представляют собой юридических лиц, являясь всего лишь подразделениями банковской корпорации, у которой главный офис находится на родине.

Филиалы являются следующей по значимости организационной формой. Они представлены юридическими лицами, обладающими собственным капиталом и самостоятельно ведущими операции. Иностранные банки могут образовывать свои филиалы как путем учреждения нового банка, так и путем приобретения существующего банка на территории другого государства.

Представительства - самая простая из всех организационных форм. В их основную функцию входит поддержание контактов с клиентами, которые обслуживались головной компанией банка, любым его отделением или филиалом, а также поиск новых клиентов.

Деятельность международных банков подпадает, как правило, под нормативно-правовые положения, регулирующие банковское законодательство как на их родине, так и в странах, на территории которых банки функционируют. По оценкам экономистов, наблюдается устойчивая тенденция дерегулирования банковского дела, а также его унификации в международном масштабе.

Международные банки предоставляют широкий ассортимент банковских услуг. Основными среди них являются следующие:

- *ведение текущих и депозитных счетов местных и иностранных клиентов для обслуживания платежей по меж-*

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

дународным расчетам, связанных с импортом и экспортом товаров, приобретения иностранных ценных бумаг клиентами-резидентами и местных ценных бумаг клиентами-нерезидентами, совершения переводов денежных средств и депозитов и прочих операций;

- *прием депозитов и предоставление клиентам краткосрочных и долгосрочных кредитов или кредитных гарантий в евровалюте;*
- *размещение на международных рынках еврооблигаций, долговых ценных бумаг и облигаций, выпускаемых клиентами банков;*
- *оказание услуг по защите от обесценения иностранной валюты и от риска колебаний процентной ставки.*

Обслуживание платежных операций собственных клиентов мы подробно рассмотрим ниже. Остановимся на остальных видах банковских услуг.

Большинство депозитных и кредитных операций международных банков осуществляется в евровалюте, под которой понимаются валютные средства в долларах США, немецких марках и других валютах, функционирующих в качестве ссудного капитала за пределами стран - эмитентов этих валют. Рынок евродолларов является важной составной частью рынка евровалют, поскольку до настоящего времени доллар США представляет основную резервную валюту.

Международные банки все шире практикуют сберегательные вклады в форме краткосрочных и долгосрочных сбережений своих клиентов. Наиболее распространенным среди сберегательных документов является депозитный сертификат. Хотя процентная ставка по сберегательным вкладам клиентов в большинстве случаев является фиксированной, на еврорынке обращаются депозитные сертификаты с плавающей процентной ставкой, зависящей от колебаний некоторой наднациональной базисной процентной ставки, в качестве которой нередко выступает процентная ставка ЛИБОР (лондонская ставка предложения по межбанковским займам на рынке кратко-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

срочных депозитов в евродолларах среди международных банков). В других региональных евторынках в качестве базовой процентной ставки применяется аналогичная по характеру ЛИБОР процентная ставка соответствующего регионального финансового центра. Например, в Париже - ПИБОР, Франкфурте-на-Майне - ФИБОР, в Сингапуре - СИБОР. Несмотря на то, что базовой ставкой для евторынков служит не какая-либо конкретная национальная процентная ставка, все они на евторынках взаимосвязаны с динамикой национальных процентных ставок. Депозитные сертификаты с плавающей процентной ставкой, являясь более подходящими для защиты заемщиков и инвесторов от риска колебаний процентной ставки, выступают в качестве среднесрочных (1 - 5 лет) сберегательных документов. Долгосрочным инвестиционным инструментом на евторынке являются долговые ценные бумаги с плавающей процентной ставкой, имеющей срок погашения до 20 лет.

Международные банки являются **основным источником кредитов** для правительств, транснациональных корпораций как у себя на родине, так и за границей. Процентная ставка международных банков по краткосрочным и долгосрочным кредитам, как и по депозитам, является плавающей и привязывается к базовой процентной ставке типа ЛИБОР. Евровалютные кредиты международных банков, как правило, предоставляют заемщикам с высоким рейтингом кредитоспособности. Кроме того, международные банки стали предоставлять кредитные гарантии своим клиентам по их займам на евторынках. Крупные международные банки обязуются скупать не проданные эмитентами долговые ценные бумаги со сроком погашения 3-6 месяцев или предоставлять дополнительные ссуды на основе процентной ставки ЛИБОР.

Кредиты международных банков могут быть также вексельными (когда банк выдает импортеру вексельный кредит для погашения последним долговых обязательств экспортеру) или акцептными (когда банк производит акцепт срочных трат, что повышает надежность и ликвидность векселя).

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Международные банки стали проявлять большую активность в развитии рынка еврокоммерческих бумаг, содействуя размещению еврооблигаций и евронот (краткосрочные обязательства с плавающей процентной ставкой), выпускаемых производственными, финансовыми и торговыми компаниями. Они выступают покупателями этих коммерческих долговых обязательств или агентами в интересах собственных клиентов-инвесторов.

В условиях колебаний валютных курсов клиенты-импортеры всегда подвержены валютному риску. **Валютный риск** - опасность валютных потерь в результате изменения курса в период между подписанием внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему. **При понижении** валютного курса получатели платежа (оплата контракта, возврат кредита и процентов) - экспортеры или кредиторы - несут убытки, а плательщики - импортеры или ссудополучатели - оказываются в выгодном положении. Наоборот, **при повышении** валютного курса убытки несут плательщики, а в выигрыше остаются получатели платежа. Такими образом, очевидно, что колебания валюты могут привести к нежелательным последствиям для двух сторон, подписывающих контракт или заключающих кредитный договор.

Для предупреждения и защиты от валютного риска получили распространение различные **способы хеджирования** от риска повышения или обесценения стоимости иностранной валюты. Валютные фьючерсные (срочные) контракты представляют один из наиболее популярных способов хеджирования. По контракту валютного фьючерса продавец обязуется к назначенному сроку по установленной цене продать, а покупатель - купить обусловленную сумму иностранной валюты. Различают хеджирование от риска повышения стоимости приобретения валюты и хеджирование от понижения стоимости полученной в уплату контракта валюты. В первом случае клиент-импортер защищает себя от риска повышения стоимости иностранной валюты на момент ее покупки для целей оплаты внеш-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

неторгового контракта. Импортёр, предвидя необходимость в ближайшем будущем приобретения иностранной валюты для оплаты по заключенному контракту экспортёру, через посредство банка приобретает фьючерсы в иностранной валюте по определенной цене, которая его устраивает на момент расчета с экспортёром. В случае, если до наступления срока расчета с экспортёром цена или курс иностранной валюты поднимается, он перепродает данный фьючерсный контракт по высокому курсу. Полученная прибыль компенсирует высокую стоимость уже фактической покупки иностранной валюты на момент расчета с экспортёром. В случае защиты от риска ожидаемого понижения стоимости получаемой иностранной валюты экспортёр вначале продает фьючерсный контракт по пока еще высокой цене. Затем, когда текущий курс иностранной валюты действительно, как и ожидалось, падает, экспортёр покупает по уже относительно низкой цене фьючерсный валютный контракт. Прибыль компенсирует пониженную стоимость фактически полученной от импортёра иностранной валюты.

Кроме описанного способа защиты от валютного риска, существуют другие - валютный опцион, валютные свопы, форвардные контракты, для ознакомления с которыми советуем обратиться к специальной литературе.

Хозяйствующие субъекты, вовлекаемые во внешнеторговые операции, согласуют в ходе подписания контрактов **валютно-финансовые условия**, которые включают в себя составными элементами: валюту цены; валюту платежа; курс пересчета валюты цены в валюту платежа (при их несовпадении, например, при установлении контрактных цен на нефть, чай, биржевые и аукционные товары); условия расчетов (наличный или в кредит); форму и инструменты или средства платежа.

Под валютой платежа понимается такая валюта, в которой выражена цена товара в контракте. **Валюта платежа** - валюта, в которой производится оплата товара по контракту. Выбор средств платежа и форм расчетов определяется устано-

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

вившимися обычаями и традициями, существующими нормами и правилами, которые регламентируют валютно-финансовые условия, а также другими факторами.

В международной торговле выделяются два типа условий расчетов между экспортером и импортером: наличный расчет и расчет в кредит. Под наличным расчетом понимается полная оплата импортером товаров в момент перехода их или товарораспорядительных документов в его распоряжение. В свою очередь, расчет в кредит или с рассрочкой платежа представляет собой коммерческий кредит экспортера импортеру или выдачу авансов импортером экспортеру. Важно отметить, что полная оплата обязательств за счет банковских кредитов и банковских долговых обязательств не представляет собой, как правило, условие расчета в кредит, так как покупатель полностью оплачивает товары без вступления с поставщиком в кредитные отношения.

Наличные расчеты относительно выгодны для экспортера, поскольку он может быстро и оперативно вовлечь в хозяйственный, торговый или финансовый оборот экспортную выручку. Наоборот, импортеру нередко удобнее предлагать экспортеру условие расчета в кредит или с рассрочкой платежа. Условие расчета в кредит реализуется в форме коммерческого кредита (с использованием коммерческих переводных векселей) и кредита по открытому счету кредита.

Для организации внешнеэкономических, политических и культурных отношений между юридическими лицами и гражданами разных стран национальные и международные банки вступают в международные корреспондентские отношения. Посредством их системы они осуществляют международные расчеты. Крупнейшие банки различных стран поддерживают корреспондентские отношения между собой, открывая друг у друга счета “**лоро**” (корреспондентский счет иностранного банка в местном банке) и “**ностро**” (корреспондентский счет банка на территории данной страны в иностранном банке).

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Роль международных банков в обслуживании международных расчетов очень велика. Они, образуя международную финансовую сеть, легко переводят большие суммы денег в любую страну через глобальную систему корреспондентских счетов в банках-корреспондентах.

Национальные и международные банки осуществляют международные расчеты на основе различных **финансово-расчетных инструментов**. При этом последние выпускают и принимают к оплате тратты (переводные векселя), которые могут быть переводными на предъявителя или срочными на предъявителя, коммерческими и банковскими. Банки могут оплачивать товары и услуги на основе коммерческих векселей, выставляемых экспортером на иностранных импортеров. Если используется коммерческий вексель на предъявителя, то соблюдается условие наличного расчета. Если же используется срочная тратта, то ведется расчет в кредит. Банковские векселя получили более широкое распространение, нежели коммерческие. Импортеры, покупая их у национальных или международных банков, пересылают затем экспортерам для погашения таким способом своих долговых обязательств.

Другим инструментом международных расчетов является банковский чек, представляющий письменный приказ выпысывающего банка своему банку-корреспонденту о перечислении определенной суммы с его текущего счета чекодержателю.

В международном платежном обороте используются почтовые и телеграфные переводы, которые позволяют ускорить расчеты и уменьшают валютные потери, связанные с колебаниями валютного курса.

Вопросы для обсуждения

Прочитайте третий раздел и ответьте:



Что означает конвертируемость валюты?

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

- 2** Почему из более чем 170 стран-членов МВФ лишь 10 процентов государств обеспечивают режим полной конвертации?
- 3** Каковы причины того, что даже самые развитые государства не позволяют своим валютам находиться в “свободном рыночном плавании”, а обеспечивают режим плавающего курса?
- 4** Назовите факторы, определяющие спрос и предложение на иностранную валюту на национальном рынке.
- 5** Какие меры государственной политики обеспечивают рост предложения иностранной валюты на национальном рынке?
- 6** Что выигрывает и что теряет экономика от повышения курса национальной валюты? От понижения?
- 7** Как изменится в краткосрочной и долгосрочной перспективе курс национальной валюты при введении в действие барьеров на пути импорта?
- 8** Почему многие страны используют различные валютные курсы для разных видов внешнеэкономических операций? Назовите аргументы МФВ против подобной практики.
- 9** Каковы последствия быстрого введения внутренней конвертируемости национальной валюты для страны, которая десятилетиями была отгорожена от мировых рынков?
- 10** Перечислите условия, при которых возможно введение полной конвертации сума в Узбекистане.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Глоссарий

Девальвация - понижение курса денежной единицы по отношению к валютам других стран.

Валютный рынок - система взаимодействия спроса на иностранную валюту и ее предложения.

Валюта - денежная единица страны, участвующей во внешнеэкономических и других формах международных связей, вовлекающих ее в международные денежные расчеты.

Валютная интервенция - операции центрального эмитсионного банка, заключающиеся в покупке или продаже валюты своей страны для поддержания ее курса.

Валютная система - совокупность экономических и правовых отношений, связанных с функционированием валюты.

Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Валютный паритет - официально устанавливаемое соотношение между денежными единицами различных стран, который является основой валютного курса.

Золотой стандарт - форма организации денежно-валютных отношений, основанная на исполнении золота как денежного товара.

Конвертируемость валюты - законодательно закрепленная обратимость национальной денежной единицы, возможность обмена ее на иностранные валюты для всех желающих без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Либор - средняя ставка процента, по которой банки в Лондоне предоставляют ссуды в евровалютах первоклассным банкам путем размещения у них депозитов.

Плавающие валютные курсы - режим свободно колеблющихся курсов валют, основанный на использовании рыночного механизма валютного регулирования.

Ревальвация - повышение курса денежной единицы по отношению к валютам других стран.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Раздел 4

4.0. Международные рынки капиталов

Динамичное развитие любого государства на современном этапе немыслимо без привлечения иностранных инвестиций. Новое качество приобретают внешнеэкономические отношения: помимо торговли и оказания услуг между хозяйственными агентами двух стран развиваются особые производственно-финансовые и торгово-финансовые взаимосвязи, представляющие собой вывоз за границу стоимости или капиталов в денежной и товарной форме с целью извлечения предпринимательской прибыли или извлечения процентов. Если внешняя торговля товарами выражается в их обмене как потребительными стоимостями или полезностями, то в процессе миграции капиталов мы наблюдаем более сложные экономические взаимосвязи, например, иностранные инвестиции.

Иностранными инвестициями являются все виды имущественных ценностей и прав на них, а также прав на интеллектуальную собственность, вкладываемых иностранными инвес-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

торами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода). Никакое изменение формы, в которой первоначально или повторно осуществляется вложение ценностей, не приводит к изменению их квалификации в качестве инвестиции.

Различают вывоз ссудного капитала и вывоз предпринимательского капитала. Движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей выступает в форме международных кредитов или, как их еще называют, внешних заимствований. **Международный кредит** – ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. **Ссудный капитал** – капитал, ввозимый или вывозимый страной в форме международных займов, кредитов, приносящих ссудный процент.

Международный кредит зародился при феодализме, когда средства предоставлялись для финансирования военных походов и содержания дворов монархов и знати. С развитием рыночных отношений международный кредит стал обслуживать внешнюю торговлю и превратился в неотъемлемый элемент мировых хозяйственных связей. Такой кредит выражает отношения, которые складываются между кредиторами и заемщиками разных стран по поводу предоставления, использования и погашения ссуды на условиях срочности и уплаты процентов. Таким образом, вывоз ссудного капитала означает предоставление краткосрочных и долгосрочных займов правительствам или предпринимателям других стран.

Вывоз капитала получил бурное развитие с начала XX в. Первоначальный вывоз ссудного капитала происходил преимущественно в форме частного вывоза капитала, т.е. без существенной поддержки государства. Впоследствии он стал активно поощряться правительствами, которые все больше вовлекались в международные кредитные отношения.

Различают несколько категорий иностранных кредитов. В мире широко распространена практика, когда та или иная

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

Развитие международных кредитных отношений привело к формированию мирового рынка ссудных капиталов, где посредством механизма спроса и предложения заемных средств аккумулируются и перераспределяются финансовые ресурсы во всемирном масштабе. Мировой рынок ссудных капиталов является интернациональным по характеру и обусловливается тенденцией взаимопроникновения и интеграции национальных хозяйств в единую мировую экономику. Уровень его развития определяется политикой отдельных правительств по регулированию валютно-финансовых отношений, правовыми нормами и правилами движения частных и государственных капиталов, степенью развития национальных кредитных систем, уровнем вовлечения в международное разделение труда и мировую торговлю, развитостью производственной и финансовой инфраструктуры и рядом других факторов.

Мировой рынок ссудных капиталов получил новый импульс развития на рубеже 60-70-х годов нашего столетия. Участниками международных кредитных операций выступают государства, международные и региональные организации, банки, транснациональные корпорации, фондовые биржи, различные финансовые и внешнеторговые компании.

Мировой рынок ссудных капиталов можно разграничить на несколько взаимосвязанных секторов: мировой денежный рынок, рынок евродепозитов, рынок еврокредитов, рынок еврооблигаций и евронот. Аккумулируемые на денежном рынке финансовые средства предназначены для обслуживания, главным образом, международной торговли. Операции на мировом денежном рынке осуществляются в основном на срок от одного дня до 1 года и носят межбанковский характер.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

страна предоставляет финансовые средства на поддержку экономической программы другой страны. В таких случаях заключаются межгосударственные соглашения, на основе которых специализированные правительственные финансовые институты страны, которая предлагает кредитные ресурсы, обеспечивают выдачу и/или страхование и обеспечение гарантией выделяемых кредитов.

Среди таких специализированных правительственных финансовых институтов можно назвать банки KFW или AKA (Германия), агентства по кредитованию экспорта HERMES (Германия), SACE (Италия), ECGD (Великобритания), EID/MITI (Япония), CESCE (Испания). Некоторые агентства обеспечивают прямое кредитование проектов (экспортно-импортные банки США, Японии, Турции и пр.), EDC (Канада) и т.д.

Как правило, такого рода финансирование осуществляется на основе встречной гарантии со стороны правительства принимающей страны. Позволить себе это могут только те страны, у которых есть солидные золотовалютные запасы и другие ликвидные активы. В Узбекистане по данной схеме финансирования осуществляется целый ряд проектов.

С помощью кредитных ресурсов, предоставленных экспортно-импортными банками Германии, Японии, США осуществляются важные проекты в области экономической инфраструктуры. Здесь можно отметить серию проектов по модернизации сектора телекоммуникации, включая строительство национального сегмента Трансзиатско-Европейской волоконно-оптической линии связи, проекты по реконструкции и модернизации Ферганского НПЗ, строительства Бухарского НПЗ, обустройство Кокдумалакского нефтяного месторождения, реконструкции аэропорта "Ташкент" и др.

Существует и другая категория внешних инвестиционных заимствований: это когда международные финансовые институты осуществляют кредитование инвестиционных проектов в той или иной стране. Можно отметить четыре наиболее заметных института, которые осуществляют либо могут осуществлять финансирование проектов в Узбекистане - Всемирный банк реконструкции и развития, Международное агент-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ство по развитию, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития.

Внешние заимствования сопряжены с риском и могут дорого обойтись стране в случае нерационального использования иностранных инвестиций в рамках государственного или частного сектора. При отсутствии реальных гарантий со стороны предприятий убытки будет нести само государство, его бюджет. Поэтому международные эксперты в области иностранных инвестиций рекомендуют в качестве стратегической линии придерживаться переноса риска с государственного бюджета на кредиторов, частных заемщиков и рынки капитала. Привлечение средств с рынка капитала частными предпринимательскими структурами и их распределение при посредничестве национальной банковской системы и рынка ценных бумаг позволяет эффективнее оградить население при том условии, что государство не занимается спасением несостоятельных предприятий.

Вывоз предпринимательского капитала подразумевает осуществление долгосрочных вложений его за рубежом в производственные, торговые, финансовые объекты. Экспорт капитала может осуществляться в форме прямых и портфельных инвестиций. Капиталовложения в зарубежные предприятия, которые обеспечивают контроль над ними со стороны инвесторов, называются **прямыми** иностранными инвестициями. В международной статистике существуют разные подходы к определению нижнего "порога" для определения инвестиций в качестве "прямых". Цифра варьирует между 10 и 25%. В соответствии с нашим законодательством, прямыми иностранными инвестициями считаются те из них, которые обеспечивают не менее 10% акционерного капитала компаний. Их особенностью является также прямое участие в менеджменте данного предприятия, долгосрочный характер осуществляемых инвестиций. Инвестиции такого вида представляются наилучшим инструментом распределения риска между предпринимательскими структурами - без перекладывания ответственности за эффективность их использования на государство и население.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

Исламское финансирование - использование денежных ресурсов наиболее богатых исламских стран на осуществление инвестиционных проектов, представляющих взаимный интерес. Причем эти проекты не обязательно должны реализовываться в исламских странах, однако использование средств должно осуществляться на принципах шариата.

Идея исламского финансирования объединяет более 100 банков в исламских странах с общим объемом активов в более чем 60 млрд. долларов США. Принцип, который носит название "Риба" является основополагающим для исламского финансирования и означает запрет на любое увеличение или начисление на капитал. Поэтому прибыль не может быть гарантирована. Это означает, что исламские банки принимают на себя весь риск финансирования.

Существуют следующие основные методы финансирования.

1. **Айджара** - лизинг оборудования, машин, других капитальных активов. Банк (или созданное им дочернее предприятие) покупает актив и отдает его в аренду заказчику за определенную арендную плату, которая может быть строго фиксированной либо периодически пересматриваться по согласованию сторон.

2. **Айджара ва Айткина** - аренда зданий в совокупности с обязательством арендатора на их покупку.

3. **Модараба** - участие в трасте либо финансирование траста. Такой метод включает в себя две стороны: трастового управляющего и лица, в пользу которого попечитель управляет финансовыми ресурсами.

4. **Морабаха** - финансирование по принципу "стоимость плюс". Банк приобретает титул на необходимое оборудование или товары, в том числе используя собственные средства, а затем по просьбе заказчика продает его по себестоимости плюс разумная прибыль. Причем оплата может быть осуществлена в рассрочку. В частности, вариации Морабахи применяются при финансировании крупных проектов.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Их объем имеет в мире устойчивую тенденцию к росту, усиливая процесс глобализации бизнеса, взаимосвязи и взаимопроникновения экономик различных стран. Общий суммарный объем прямых иностранных инвестиций к середине 1990гг. достиг, по оценкам, величины в 2,5 триллиона долларов США.

Основную роль в прямых инвестициях играют транснациональные корпорации (ТНК).

Портфельные инвестиции представляют вложения капитала в облигации, акции предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственно-финансовой деятельностью этих предприятий.

В последнее время до двух третей потоков долгосрочного капитала поступало в частный сектор (по сравнению лишь с 44 процентами в 1990 году). Прямые иностранные инвестиции достигли в 1993 году около 67 млрд. долларов (один только Китай получил 26 млрд. долларов). Второе место по объему занимают портфельные инвестиции (47 млрд. долларов), за которыми следует выпуск частных и государственных облигаций (42 млрд. долларов).

Крупнейшим экспортером и получателем иностранных инвестиций является США. На втором месте находится Китай.

Тенденция к росту объемов прямых иностранных инвестиций, а также распад социалистической системы и включение большого количества новых стран в мировое рыночное пространство приводит к ряду важных для стран-получателей капитала явлений.

Прежде всего это:

1. Конкурентная борьба между транснациональными корпорациями.

Интернационализация и либерализация внешнеэкономических связей, оставляет национальным компаниям все меньше шансов чувствовать себя в безопасности в собственных нацио-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

Как свидетельствует Всемирный отчет по инвестициям, который ежегодно публикуется ЮНКТАД (Конференцией ООН по торговле и развитию), сегодня в мире работают примерно 40000 транснациональных корпораций (ТНК), которые имеют примерно 250000 зарубежных компаний (дочерних или совместных предприятий, филиалов и пр.), с объемом продаж, оцениваемых в 5,2 трлн. долларов США, что превышает общий объем мировой торговли.

Эти структуры явились основным средством глобализации обрабатывающей промышленности, сопровождавшейся снабжением дешевой рабочей силой в развивающихся странах, капиталом и современными технологиями - от управления запасами до средств связи и производства. Расширение их деятельности отмечалось в последнее время преимущественно в развивающихся странах: 5 из 8 млн. рабочих мест, созданных ТНК с 1985 по 1992 год, создано именно здесь. В настоящее время число занятых в ТНК достигло 12 млн. человек, но фактическое количество людей, для которых транснациональные корпорации стали источником заработка, может быть вдвое больше, если учесть широко распространенную практику субподряда.

В середине 1990 годов около трети всех объемов мировой торговли и, возможно, до 15 процентов мирового ВВП приходилось на долю международной торговли между филиалами одних и тех же компаний.

На ТНК приходится значительная доля занятых в современной обрабатывающей промышленности как в малых, так и в крупных странах - более одной пятой занятых Аргентины, Барбадосы, Ботсваны, Индонезии, Маврикия, Малайзии, Мексики, Сингапура, Шри-Ланки и Филиппин.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

нальных "гаванях", заставляет конкурировать с ТНК за потребителя и рынки сбыта.

Это заставляет ТНК идти "вглубь", в сторону удешевления и улучшения качества продукции. Данная тенденция увеличивает также возможности развивающихся и стран с переходной экономикой (при создании соответствующих условий) шире вовлечь в названный выше процесс свой научный и интеллектуальный потенциал.

2. Конкуренентная борьба за инвестиции между странами.

Одной из главных причин такой динамики в росте объема инвестиций со стороны ТНК является растущее понимание того, что они несут с собой множество осязаемых и неосязаемых активов, включая капитал, менеджмент, ноу-хау, а также опыт и навыки работы на мировом рынке. В результате наличествует стремление правительств многих, причем не только развивающихся, но и развитых, стран создать благоприятные условия для потенциальных инвесторов.

С 1991 по 1994 год в мире было внесено 373 изменений в действующее законодательство по иностранным инвестициям. Из них 368 было направлено на либерализацию законодательства. К середине 90-х годов было заключено более 900 двусторонних соглашений о взаимной защите инвестиций.

Некоторые глобальные тенденции движения капиталов.

Промышленно развитые страны всегда использовали львиную долю глобальных сбережений. В среднем сумма капитала на каждого работника в развивающихся странах составляет 13 тысяч долларов, а в промышленно развитых странах - 150, то есть почти в 12 раз больше. В большинстве развивающихся стран доля иностранных инвестиций незначительна, и в среднем составляет 11 процентов от общего запаса капитала, причем в более бедных странах она достигает 20 процентов (в основном в форме официального долга), а в странах со средним уровнем доходов - 5 процентов (в основном в форме частного капитала).

Однако в последнее время картина меняется: страны со средним и низким уровнем доходов привлекают рекордные

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

объемы частного капитала. По оценкам, приток в них частного капитала в 1994 году достиг 175 млрд. долларов нетто, что более чем в 4 раза превышает данные 1989 года. Ускорение притока капитала произошло по целому ряду причин: проведение во многих странах экономических реформ, сокращение долга в начале 90-х годов и падение процентных ставок во всем мире.

Структура потоков частного капитала также подверглась изменениям.

Имеются основания полагать, что объем глобальных сбережений в следующем десятилетии может увеличиться, поскольку демографические факторы приводят сначала к росту, но затем к снижению нормы сбережения в богатых странах - по мере старения населения. Ожидается, что к 2010 году доля населения промышленно развитых стран в возрасте от 40 до 65 лет (когорта чистых вкладчиков) возрастет с 40 до 45 процентов, а удельный вес лиц в возрасте от 20 до 30 лет (чистых заемщиков) снизится с 40 до 34 процентов.

Но решающее значение будет иметь динамика бюджетного дефицита промышленно развитых стран. Увеличение его может аннулировать ожидаемое изменение частных сбережений и привести к росту процентных ставок. Если наметившаяся в последнее время тенденция сокращения бюджетного дефицита США не приобретет долгосрочного характера и не произойдет дальнейшего уменьшения его в других промышленно развитых странах, их процентные ставки будут неуклонно повышаться, что неблагоприятно скажется на жизни трудящихся всех развивающихся стран. Работники в промышленно развитых странах, владеющие в рамках пенсионных фондов, по крайней мере, 25 процентами всего финансового капитала, отчасти получают компенсацию за счет роста доходов от их сбережений. Для работников развивающихся стран, сбережения которых незначительны, этого не произойдет.

Глобализация капитала может знаменовать длительный период взаимовыгодного массового его перетока из промышленно развитых стран в развивающиеся. Обеспечение квали-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

Государства, с которыми Республика Узбекистан подписала соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций на двусторонней основе:

Великобритания, Корея, США, Германия, Вьетнам, Китай, Турция, Польша, Пакистан, Латвия, Финляндия, Туркменистан, Швейцария, Словакия, Франция, Египет, Грузия, Израиль.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

фицированной рабочей силы в развивающихся странах более совершенными видами капитала приведет к повышению производительности труда, а надежные долгосрочные инвестиции помогут стареющей рабочей силе промышленно развитых стран получить максимальную отдачу от своих пенсионных фондов. Расширение торговли также следует рассматривать как благоприятное стечение обстоятельств: потоки капитала помогут развивающимся странам воспользоваться новыми возможностями в этой сфере торговли и увеличат их заинтересованность в проведении здоровой внутренней политики. Однако перемещение капитала не произойдет в одночасье и не приведет к ощутимым социальным сбоям в промышленно развитых странах.

Соображения политического риска в дальнейшем будут сдерживать приток капитала, а увеличение его объема станет зависеть от укрепления кредитоспособности развивающихся стран, что представляет собой серьезное препятствие. В типичной кредитоспособной стране соотношение внешних обязательств к объему экспорта составляет 2:1, в лучшем случае достигая 3:1. Последний коэффициент можно принять за верхний предел безопасного увеличения задолженности развивающихся стран. Даже если все развивающиеся страны привлекали бы достаточно кредитных ресурсов для достижения этого предела за пять лет, максимальный приток капитала составил бы 5 трлн. долларов в год (фактический спрос на финансовые средства, по всей вероятности, будет гораздо меньше, поскольку большинство кредитоспособных стран, в том числе Республика Корея, Малайзия, Португалия и Таиланд достигли такого уровня в цикле сбережения-инвестиции, при котором они сами превращаются в экспортеров капитала). Но и эти объемы незначительны в масштабе промышленно развитых стран. За последние 25 лет общая сумма (чистых) потоков капитала в развивающиеся страны составляла лишь 2 процента от его общего объема промышленно в развитых странах. По некоторым подсчетам, средний объем прежних потоков капитала должен увеличиться, в лучшем случае, вдвое.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

4.1. Международные совместные предприятия

Создание совместных предприятий и производств приобретает с каждым годом все большее значение в международной интеграции. Особенно это важно для стран с переходной экономикой, поскольку объединение усилий с международными партнерами дает возможность прорваться на мировой рынок со своей продукцией.

Конечно, крупные ТНК могут избрать иные варианты организации бизнеса за рубежом: лицензирование, франчайзинг, косвенный экспорт, прямой экспорт, торговое представительство, производственное отделение, находящееся в полной собственности компании. Но в последнее время фирмы все чаще приходят к пониманию того, что во многих случаях кооперация с помощью таких механизмов, как стратегические союзы, может принести больше пользы, чем прямая конкуренция. Стратегические союзы (совместные предприятия, договоры о кооперации и т.д.) представляют собой отношения партнерства между фирмами, стремящимися к достижению общих стратегических целей. Так, например, компании США имеют вчетверо больше стратегических союзов, чем собственных зарубежных филиалов. Международные совместные предприятия (МСП) в современной мировой экономике становятся самой распространенной формой стратегической кооперации. С 1980 по 1989 г. число их в мире увеличилось почти десятикратно.

Совместное предпринимательство - это объединенная деловая активность двух или более отдельных организаций для достижения общих стратегических целей, при которой создается самостоятельное предприятие, а собственность, финансовые риски и доходы распределяются среди всех участников при сохранении их автономии. МСП без распределения долей собственности в действительности представляют собой всего лишь контрактные отношения - лицензии, договоры о поставках и т.д.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Международное совместное предприятие (МСП) - это подвид СП, партнеры или учредители которого зарегистрированы в двух или более государствах. Принимающее государство - то, на территории которого работает МСП. Ни один из их партнеров МСП не обязан быть национальным предприятием принимающего государства, хотя, как правило, именно так и бывает. Основное отличие МСП от других форм экономических союзов в том, что оно образует новую самостоятельную деловую единицу.

В Узбекистане созданы законодательно-правовые основы перехода к рыночной экономике путем привлечения иностранных инвестиций. Они отражены в Законе "Об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов в Республике Узбекистан", регламентирующем права и возможности деятельности иностранных инвесторов в республике, в Указе Президента "Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства", постановлении N 55 Кабинета Министров от 12 марта 1996 г. "О совершенствовании порядка создания и государственной регистрации предприятий с иностранными инвестициями на территории Республики Узбекистан".

Принят также ряд указов и постановлений Кабинета Министров по созданию рамочных условий деятельности иностранных инвесторов в республике, в том числе по упрощению процесса конвертации и репатриации полученной здесь прибыли, о валютном регулировании, либерализации внешнеэкономической деятельности, улучшении возможностей выкупа иностранными лицами объектов жилого фонда вместе с земельными участками, на которых они расположены, о создании свободных экономических зон в сфере гостиничного и туристического бизнеса в Ташкенте, Самарканде, Бухаре, Хиве и др.

Для иностранных инвесторов представлены широкие гарантии:

- страхование от политических рисков (в этих целях в республике действуют Национальная страховая компания "Узбе-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

В Узбекистане развитие и активная деятельность совместных предприятий началась с обретения независимости. В 1996 г. их уже действовало свыше 2,5 тысячи. Следует сказать, что создание СП в республике носило двойственную функцию. Кроме преимуществ, которые давало для производства объединение, совместные предприятия сыграли значительную роль в разгосударствлении и приватизации. Выделенные в самостоятельные организации, СП разрушали монолит государственной собственности и работали по законам рынка.

Совместные предприятия, образованные в Узбекистане в 1992-1996гг.:

	1992	1993	1994	1995	1996 (I полугодие)
Количество СП	571	859	1214	1505	1576
Объем произведенной продукции, млн. сум	7,7	112,6	804,9	3710	3454

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

кинвест”, создана международная компания “Узбекинвест-Интернейшн”);

- от национализации и реквизиции;
- перевода за границу прибыли и иных средств в иностранной валюте, полученных в результате экономической деятельности;

- реинвестирования прибыли на территории республики или использования ее иным способом по своему усмотрению;

- применения к иностранным инвесторам в течение 10 лет законодательства, действовавшего на момент осуществления инвестиций, если последующее законодательство ухудшает условия инвестирования;

- возмещения государственными органами убытков (в судебном порядке), причиненных ими в случае принятия нормативных актов, ущемляющих права иностранных инвесторов;

- предприятиям, производящим экспортноориентированную и импортозамещающую продукцию, предоставляется право на получение налогового кредита для развития производства, то есть отсрочка на срок до двух лет причитающихся платежей в бюджет по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость и земельному налогу;

- освобождение предприятия с иностранными инвестициями с долей в уставном фонде не менее 500 тыс. долларов США от уплаты налогов на имущество;

- обеспечение гарантированной и своевременной конвертации сумовых средств в свободно конвертируемую валюту для приобретения сырья и материалов, комплектующих изделий и технологического оборудования, а также конвертация прибыли и дивидендов, принадлежащих иностранным учредителям предприятий, производящих экспортноориентированную и импортозамещающую продукцию.

Для иностранных инвесторов предусмотрен также ряд **правовых и экономических льгот**. В том числе:

- беспрепятственный вывоз без лицензий продукции собственного производства;

- освобождение от налогов части доходов предприятий с иностранными инвестициями, реинвестируемой в расширение производства и технологическую модернизацию;

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

- обеспечение свободного доступа иностранных юридических и физических лиц к процессу приватизации государственного имущества, включая широкую продажу недвижимости и приобретение акций приватизируемых предприятий в объеме до 100 процентов.

4.2. Основные направления использования иностранного капитала в Узбекистане

Республика Узбекистан, осуществляя экономические реформы, стремится максимально использовать преимущества международного разделения труда, создает благоприятный инвестиционный климат для зарубежных предпринимателей.

Приоритетными для страны сферами привлечения иностранных инвестиций являются:

- развитие агропромышленного комплекса, что даст возможность в конечном счете обеспечить нормальную жизнедеятельность населения;

- ускоренное развитие приоритетных отраслей промышленности, топливно-энергетического комплекса, обновление действующих и создание новых мощностей в наукоемких сферах народного хозяйства, ослабление зависимости республики от импорта;

- усиление экспортного потенциала и повышение конкурентоспособности продукции, увеличение объемов и доли машинно-технической продукции и готовых изделий в экспорте, освоение сырьевой базы газового конденсата, рост вывоза химических продуктов, удобрений;

- развитие малого и среднего предпринимательства, возрождение старых ремесел и традиционных промыслов;

- участие в развитии центральноазиатского рынка, создание необходимых экономических и организационных условий сотрудничества предприятий данного региона, совместное строительство и реконструкция объектов, представляющих взаимный интерес.

Особое значение имеет привлечение иностранных инвесторов к реализации республиканских программ стабилизации

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

и дальнейшего развития экономики, создания зарубежными предпринимателями и международными организациями инвестиционного фонда для реализации быстро окупаемых проектов развития производства. В этих целях используются различные источники инвестиций, чьи формы и методы - долгосрочные и краткосрочные кредиты, прямые займы, дотации, долевое участие в развитии производственно-коммерческой деятельности.

С учетом изложенного рассмотрим, какое содействие иностранный капитал способен оказать нашим экономическим реформам.

Привлечение новых инвесторов из зарубежных государств позволит стабилизировать положение в снабжении республики топливом, прежде всего в нефтегазовой промышленности. Деловые отношения с различными государствами позволят Узбекистану в 1997 году стать чистым экспортером нефти. Только финансирование разработки двух недавно открытых месторождений ее, приведение цен на природный газ в соответствие с мировыми (что также требует новых капитальных вложений) может довести чистую прибыль от дополнительного экспорта газа в текущем году сотен млн. долларов.

Иностранные инвесторы способны оказать значительную помощь в реализации политики структурной перестройки экономики, в ускорении процессов обновления техники и технологий, в развитии прежде всего обрабатывающих отраслей (особенно в потребительском секторе экономики).

Реализуются краткосрочные и долговременные проекты повышения удельного веса машиностроения в народном хозяйстве республики. Насколько важна эта проблема, видно из того, что в 1992 году продукция отрасли в составе производства конечного продукта Узбекистана составляла всего примерно 4 процента, в то время как для современной экономики этот процент равен 20 (в среднем для стран СНГ - 12). При

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

этом необходимо иметь в виду, что в традиционных для республики подотраслях машиностроения (технические средства для механизации хлопководства, мелиорации и ирригации) сложилась такая ситуация, когда малокачественная и дорогая продукция не может составить конкуренцию западным и американским образцам.

Значительная сфера приложения иностранных инвестиций - химическая промышленность, которая имеет большие перспективы развития в Узбекистане.

Зарубежные партнеры способны многое сделать для развития сельскохозяйственного производства, обеспечения сохранности его продукции, доведения ее до потребителя. С этой целью в хозяйствах формируется материальная база переработки сельскохозяйственных продуктов, сооружаются механизированные цеха по производству консервов, колбасных и других мясных изделий.

По всем этим направлениям зарубежные фирмы, международные организации принимают участие в крупных инвестиционных проектах, открывают специальные кредитные линии. США, Германия, Франция, Турция, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) подписали соглашения по финансированию в значительных масштабах импорта новейшего оборудования и технологии.

Активно развиваются инвестиционные связи с ЕБРР, который открыл несколько кредитных линий. В частности, разработанные проекты предусматривают внедрение новейшей технологии по всему циклу переработки хлопка до готовых изделий, отвечающих требованиям международного банка.

Нет необходимости повторять, какую огромную роль играет малое предпринимательство в стабилизации потребительского рынка, преодолении монополизма в экономике республики, развитии конкуренции, в создании новых рабочих мест. Для его развития ЕБРР открыл специальную кредитную линию (включая средний частный бизнес), в соответствии с ко-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

торой Национальный банк республики получает 60 млн. долларов на 10 лет. Проект знаменателен еще тем, что на территории СНГ впервые нашему банку доверяется управление столь значительными средствами, выделяемыми международной финансовой организацией.

Так же впервые в практике ЕБРР в рамках данного проекта создается фонд (размером в 2,5 млн. долларов) для финансирования уставных капиталов малых предприятий, деятельность которых имеет важное значение для решения конкретных задач развития производства. Японское правительство выделило средства в размере одного млн. долларов для оказания Национальному банку методической помощи по обслуживанию данной кредитной линии.

4.3. Привлечение иностранных капиталов через рынок ценных бумаг

Рынок ценных бумаг и, в частности, рынок акций акционерных компаний развивается в Узбекистане очень динамично.

Для того чтобы иностранные инвестиции, привлекаемые посредством продажи акций, стали играть существенную роль в экономике республики, необходимо обеспечить соответствующие условия. Среди **основных условий**, необходимых для этого на республиканском рынке ценных бумаг, выделяются следующие:

- наличие достаточного количества акционерных обществ с устойчивыми финансовыми показателями;
 - наличие системы учета, регистрации и хранения акций;
 - функционирование организованного рынка ценных бумаг - фондовой биржи;
 - проведение операции с ценными бумагами в соответствии с международными требованиями;
- высокая ликвидность реализуемых ценных бумаг.

В Узбекистане в 1996 году действовало около 4.500 акционерных обществ, подавляющее большинство которых было

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

открытого типа. К продаже акций на фондовой бирже были допущены 2500 акционерных компаний. Таким образом, в количественном отношении основа для широкого привлечения иностранных инвесторов была создана.

Одновременно с созданием акционерных обществ в республике самое серьезное внимание было уделено формированию Национального депозитария, осуществляющего регистрацию, учет, хранение ценных бумаг. Национальный депозитарий, действующий в Узбекистане, по технической оснащенности, уровню специалистов признан соответствующим мировым требованиям.

- Создан Республиканский биржевой центр, где разместилась фондовая биржа. По степени компьютеризации, оснащения вычислительной техникой, спутниковой связью, системой телекоммуникаций Узбекская фондовая биржа не имеет себе равных в Центральноазиатском регионе и в странах СНГ.

Сложнее дело обстоит с введением **международных стандартов** в осуществление операций с ценными бумагами. Стандарты, общие для всех сообщений об операциях с ценными бумагами, как международных, так и внутренних, должны ликвидировать неувязки, минимизировать связанный с неправильными передачами информации о сделках риск и тем самым способствовать эффективному участию иностранных инвесторов на национальном рынке ценных бумаг. Некоторые стандарты уже разработаны Международной организацией по стандартизации (ISO).

Полное соответствие со стандартами ISO призвано существенно уменьшить проблемы, связанные с недостаточными или противоречивыми сообщениями о сделках на рынке ценных бумаг. Это увеличит эффективность системы сверки, что будет содействовать более быстрому и аккуратному исполнению.

Параллельно со стандартизацией документации по торговле ценными бумагами в Узбекистане принимаются меры по предоставлению информации о действующих акционерных

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

По оценкам Майкла Хауелла - главы отдела стратегического планирования лондонской Baring Securities Ltd, в 1993 г. инвесторы из США, Западной Европы и Японии вложили в ценные бумаги латиноамериканских, восточноевропейских и даже африканских фирм рекордную сумму - примерно 40 млрд. долларов. И хотя в 1994 г. их аппетиты были скромнее, они же истратили на эти цели более 30 млрд. долларов.

В Тайване иностранцам разрешается приобрести не более 10% акций любого предприятия, а потому потенциальным инвесторам нередко остается лишь сожалеть о том, что "видит око, да зуб неймет". Не менее строги законы и в Республике Корея. Участие иностранных инвесторов в акционерном капитале национальных компаний увеличилось здесь с 3 млрд. долларов в 1992 г. до 7 млрд. в 1993 г., но доля их в общей стоимости зарегистрированных на бирже обыкновенных акций по-прежнему не превышает 10%. Дело дошло до того, что ценные бумаги некоторых вполне солидных фирм продаются с большой наценкой. Особым спросом пользуются исправно растущие в цене акции Samsung Electronics Co. и Hyundai Motor Co.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Справочный материал

Расположенная в Женеве (Швейцария) Международная организация по стандартизации (ISO) является межгосударственной Федерацией национальных организаций, ведающих стандартами. Цель ISO - способствовать разработке и применению международных стандартов во всех существенных областях деловой жизни. Они разрабатываются техническими комитетами, состоящими из экспертов. Этих экспертов выдвигают соответствующие отрасли индустрии. Любая организация - член ISO - может принять участие в техническом комитете, если она этого хочет.

После завершения разработки стандарта 75 процентов состава ISO должны одобрить стандарт, прежде чем он будет принят и введен в действие. Сама ISO ограничивается обеспечением должной подготовки и публикации их, тем самым избегая преждевременного введения стандартов путем учета интересов всех вовлеченных сторон.

Работа ISO основана на принципах, включающих сохранение существующих национальных систем в максимально возможной степени. Это позволяет существующим рынкам сохранить полезные процедуры и ценный опыт работы, в то же время обеспечивать введение новых систем, использующих существующие форматы и процедуры.

Стандартный международный идентификационный номер ценной бумаги (ISIN) (стандарт ISO 6166) был разработан для использования во всех международных сделках, а также во внутренних сделках, если стандарт будет сочтен пригодным ответственной национальной организацией. В каждой стране ISIN должен присваиваться исключительно единым национальным агентствам, ответственным за этот процесс. В ISIN входят три компонента: префикс, основной номер и контрольная цифра. Префиксом является двухбуквенный код страны (стандарт ISO 3166). Для всех недолговых ценных бумаг страной считается та страна, где эмитент ценных бумаг официально зарегистрирован или где эмитент официально располагается. Для долговых бумаг код страны указывает ту, в которой расположено присвоившее код агентство. Следующий за префиксом основной номер состоит из десяти символов (букв и/или цифр). Если это возможно, им должен быть существующий национальный номер ценной бумаги. Если национальный номер имеет меньше девяти символов, то перед ним должно быть вставлено дополняющее его до десяти символов количество нулей. Контрольная цифра в конце ISIN вычисляется по модулю 10 в соответствии с правилом "Удвоить - Сложить - Удвоить". Она удостоверяет подлинность ISIN.

Существует стандартная схема для типов сообщений об операциях с ценными бумагами (стандарт ISO 7775). Каждый тип сообщения представляется кодом из трех цифр, означающих категорию, группу и тип. Категорией для всех операций с ценными бумагами является 5. В число групп этой категории входят: покупка/продажа; подтверждение покупки/продаж; приказ на получение/поставку; подтверждение/уведомление о получении/поставке; денежные и процентные операции; административные сообщения; утверждения, изменения и номера сертификатов; прочие. Каждая группа содержит несколько типов. Например, группа получение/поставка разделяется следующим образом: бесплатное получение ценных бумаг; получение за плату; бесплатная поставка и поставка за плату. Любая сторона может передать инструкции и обозначить тип совершаемой операции, пользуясь состоящим из трех цифр кодом ISO.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

компаниях иностранным инвесторам. В этих целях был издан справочник "500 лучших АО Узбекистана", который привлек внимание международных специалистов.

Важным этапом в привлечении иностранных инвестиций должен стать выход акций наиболее перспективных акционерных компаний нашей страны на международные рынки ценных бумаг. Проработка этих вопросов осуществляется Центром по координации рынка ценных бумаг в сотрудничестве с Институтом ценных бумаг Германии, фондовыми биржами Стамбула, Франкфурта-на-Майне, Токио.

Кроме реализации ценных бумаг на фондовой бирже, в Узбекистане активно развивается торговля акциями по прямому договору, т.е. на внебиржевом рынке. Специфическим для такого рода является составление договоров и контрактов параллельно с куплей пакетов акций, обуславливающих привлечение дополнительных инвестиций на развитие производства.

Поясним эту мысль. В целях ускоренного приобретения акций предприятий, преобразуемых из государственных в акционерные общества открытого типа, общая оценка стоимости такого предприятия делается по бухгалтерским данным. Реальная рыночная стоимость объекта, которая может быть достигнута при определенных капитальных вложениях, остается дополнительным стимулом для привлечения инвестиций. Поэтому и покупатель, и продавец знают, что реальная стоимость объекта, как правило, выше суммарной номинальной стоимости всего пакета акций. Этим пользуются продавцы-владельцы предприятия и предлагают инвестору сделать дополнительные капиталовложения, с тем, чтобы после приобретения им акций предприятие могло стать конкурентоспособным на мировом рынке и принести прибыль, окупающую расходы инвестора. Такой подход устраивает и потенциальных покупателей акций.

В 1995 - 1996 годах в Узбекистане были проданы на внебиржевом рынке акции предприятий более чем на 2,0 милли-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

арда сумов. Среди компаний, купивших их, и всемирно известная группа “БАТ” (международная корпорация) и менее крупные, такие, как “Унимант ГНБх” (Германия), “Патис Централ Эйша” (Великобритания) и др.

Эффективной формой привлечения иностранных инвестиций через портфель акций, является создание условий для образования специальных инвестиционных фондов. В республике начали действовать Центральноазиатско-американский фонд поддержки предпринимательства с портфелем в 150,1 млн. долларов, Центрально-азиатская инвестиционная компания (ЦАИК) с инвестиционным портфелем в 100,0 млн. долларов, группа малайзийских компаний с инвестиционным капиталом в 800,0 млн. долларов, Пакистанский фонд и т.д.

Следует подчеркнуть, что уровень привлекаемых инвестиционных компаний весьма высок. Так, Центрально-азиатская инвестиционная компания (ЦАИК) расположена в Джерси и является членом Ирландской фондовой биржи. Ею управляет компания “Джон Говетт и Ко Лимитед” (Джерси) - член “Джон Говетт Групп”, которая является крупнейшей компанией и управляет финансами британской королевской семьи и инвестиционной компанией “Ориентал”. Инвесторами Центрально-азиатской инвестиционной компании являются престижные финансовые институты - такие, как “Фиделити” (самый крупный в мире фонд-менеджер и “Меркьюри” - самый крупный фонд-менеджер в Европе).

Со стороны Узбекистана для работы с этим фондом подготовлено 100 акционерных компаний, акции которых, после инвестиций в производство, предполагается вывести на международную продажу.

Центральноазиатско-Американский фонд поддержки предпринимательства (ЦААФПП) учрежден по решению правительства США в июле 1994 года для содействия развитию частного сектора в пяти республиках Центральной Азии. Возглавляет ЦААФПП, как и другие подобные структуры существующих фондов поддержки предпринимательства, которые первоначально были задуманы в соответствии с Актом поддержки

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

восточноевропейской демократии от 1989 года, частный Совет директоров в составе выдающихся представителей деловых и академических кругов и управляемый группой опытных международных руководителей.

4.4. Иностранные инвестиции и недвижимость

Одним из наиболее эффективных способов привлечения иностранных инвестиций является продажа недвижимости. Основными формами ее реализации являются прямые продажи, инвестиционные конкурсы и аукционы.

Прямые продажи осуществляются иностранному покупателю в тех случаях, когда объект не может быть продан по каким-либо причинам на конкурсе или аукционе, либо тогда, когда это выгодно государству или владельцу. Среди наиболее эффективных сделок такого рода, осуществленных в Узбекистане, можно назвать в качестве примера продажу гостиничного комплекса в Ташкенте.

Национальной компанией “Узбектуризм” этот комплекс был продан индонезийской корпорации “Бакри Инвестиндо” за 38,0 млн. долларов США. В стоимость объекта вошла и стоимость земли под ним. При этом стопроцентным владельцем стал иностранный покупатель.

Продажа объектов недвижимости на инвестиционных конкурсах осуществляется в республике в соответствии с утвержденным Госкомимуществом положением, опирающимся на законы “Об иностранных инвестициях и гарантиях прав иностранных инвесторов”, “О разгосударствлении и приватизации”. Инициатива по выставлению объекта на конкурс может походить от Госкомимущества Республики Узбекистан, его территориальных управлений, а также от самого предприятия. Решения о выставлении на продажу по инвестиционному конкурсу принимается Госкомимуществом Республики Узбекистан или его территориальными управлениями.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Инициатор подает заявку в Госкомимущество Республики Узбекистан или его территориальное управление вместе с пакетом документов, предусмотренных положением о приватизации объектов государственной собственности на аукционе и по конкурсу и информацией о технико-экономических показателях объекта.

К каждому проекту предъявляются индивидуальные требования по раскрытию информации, но в общем, если речь идет о производственном объекте, предоставляется следующая информация.

- 1. Наименование проекта.*
- 2. Наименование и краткая характеристика предлагаемых к производству товаров, работ, услуг (далее по тексту "товаров").*
- 3. Краткая характеристика предлагаемой технологии, оборудования, необходимого сырья, материалов и других ресурсов, связей по кооперации.*
- 4. Краткая характеристика потенциальных потребителей и предполагаемого рынка сбыта, в том числе за рубежом.*
- 5. Характеристика товаров-аналогов или отличия предлагаемой технологии производства от применяемых.*
- 6. Цены на товары-аналоги (в том числе на внутреннем и зарубежных рынках).*
- 7. Прогнозируемая цена предлагаемого к производству товара.*
- 8. Ожидаемые результаты.*

Обязательными для инвестора являются специальные требования к проекту в части экологии, эстетики и другие, носящие специфический характер.

Технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта представляется в произвольной форме и включает предполагаемые сроки реализации проекта (его начало и окончание, начало получения прибыли, срок окупаемости инвестиций).

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Обоснование размера инвестиций должны подтверждаться постатейно:

1. *Предполагаемые затраты по реализации инвестиционного проекта (тыс. сумов, тыс. долл.).*

2. *Источники финансирования.*

3. *Виды затрат:*

- *проведение НИОКР, ПИР и экспертиз;*
- *покупка земельного участка или приобретение прав на земельный участок;*
- *строительство зданий и сооружений;*
- *покупка машин и оборудования;*
- *приобретение патентов, лицензий;*
- *проведение природоохранных мероприятий;*
- *формирование собственных оборотных средств предприятия;*
- *другие.*

Участник конкурса также должен указать источники финансирования.

Аукционная продажа объектов недвижимости в Узбекистане производится в соответствии с нормативными документами, внесенными Министерством юстиции в единый государственный реестр ведомственных нормативных актов. Положение об аукционной продаже объектов разработано в республике на основе международных правил. Большое содействие разработке документов оказало Агентство международного развития США в лице известной в мире фирмы "Прайс Уотерхаус". Этой же фирмой была оказана помощь Республиканской бирже недвижимости в практическом освоении навыков аукционной продажи недвижимости. На первых аукционах в Узбекистане присутствовали международные эксперты, специалисты, представители дипломатического корпуса, убедившиеся в соблюдении принятых в мировой практике правил аукционных продаж.

Порядок участия иностранных покупателей на аукционах таков же, как и для всех желающих.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Стоимость объектов оценивается в национальной валюте Республики Узбекистан. При проведении аукционов или конкурсов без участия иностранных инвесторов. Юридические и физические лица Республики Узбекистан (кроме СП) в случае выигрыша на аукционе приобретают объекты продажи в национальной валюте. Иностранные юридические и физические лица оплачивают сумму залога и стоимость приобретаемого объекта в СКВ в пересчете по биржевому курсу на день проведения аукциона. В случае участия в аукционе совместных предприятий часть суммы залога и стоимость приобретаемого объекта оплачиваются в национальной валюте пропорционально доле участия узбекской стороны в СП, а другая часть оплачивается в СКВ в пересчете на национальную валюту по биржевому курсу на день проведения аукциона пропорционально долевому участию иностранного участника.

В соответствии с установленными сроками и формой платежа покупатель обязан внести на специальный счет для аккумуляирования средств, поступающих от разгосударствления и приватизации государственного имущества, установленную договором сумму полной стоимости приватизированного объекта за вычетом суммы залога. Ответственность покупателя за неоплату или просрочку в оплате объекта должна определяться положениями договора купли-продажи. Покупателю в соответствии с условиями аукциона, установленными продавцом, может быть предоставлена рассрочка оплаты стоимости объекта. В этом случае он подлежит страхованию покупателем по форме и на срок, определенные продавцом.

Главным органом, осуществляющим продажу недвижимости в республике является Республиканская биржа недвижимости. Она ведет рекламную работу, занимается подготовкой объектов, проводит конкурсы, тендеры, аукционы. В 1995-1996 годах иностранным инвесторам через биржу было продано на 100,0 млн. сумов объектов. Среди покупателей - представители дипломатического корпуса, зарубежных концернов и компаний, международных совместных предприятий. В пере-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

чне продажи объектов значатся гостиницы, магазины, автозаправочные станции, административные здания и др.

Республиканская биржа недвижимости изучает интересы зарубежных инвесторов, проводит всесторонние исследования состояния рынка недвижимости как у нас в стране, так и за рубежом. Кроме того, Республиканской биржей недвижимости и ее областными филиалами созданы совместные предприятия с партнерами из ближнего и дальнего зарубежья. Эти структуры также содействуют развитию рынка недвижимости.

4.5. Инвестиционный климат

Последняя волна частного капитала в развивающемся мире пришла в основном на страны, добившиеся успеха в экономическом развитии. Могут ли другие страны извлечь аналогичную выгоду? Должны ли они идти на особые уступки ради привлечения капитала, следует ли удерживать заработную плату на низком уровне или ограничивать деятельность профсоюзов? Хотя во многих странах предлагают реальные налоговые льготы и прочие стимулы, а в некоторых рабочая сила может эксплуатироваться без защиты профсоюзов, отнюдь не эти элементы инвестиционного климата привлекают капитал в первую очередь. Наоборот, в долгосрочной перспективе они, по всей вероятности, приведут к снижению чистого притока капитала.

Владельцы иностранного капитала - потенциальные инвесторы - прежде всего заинтересованы в извлечении прибыли, и наличие риска вызывает у них серьезную обеспокоенность. Основными **притягательными факторами** для них являются развитая инфраструктура, надежные и квалифицированные трудовые ресурсы, гарантии права репатриировать доходы и капитал, а также социальная и политическая стабильность. Транснациональные корпорации и портфельные инвесторы руководствуются в своих решениях традициями надежного финансового управления и присутствием глубинных и прочных связей с глобальными рынками, а не возможностью заключения разовой выгодной сделки.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Опыт передвижения капитала из одной страны в другую дает множество поучительных примеров. В частности, создание иностранным инвестором чрезмерных льгот может привести к ситуации когда выигрывает незначительное меньшинство, а большинство остается в проигрыше от усиливающегося дуализма на рынке труда. От этого синдрома пострадали такие страны, как Бразилия и Египет, которые в прошлом предлагали владельцам иностранного капитала особые льготы и защищенный рынок. Не может долго сохраняться и политика репрессирования трудящихся, поскольку рано или поздно она приведет к социальной нестабильности. ЮАР в условиях апартеида является экстремальным примером репрессивного государства, которое сначала преуспело в привлечении иностранного капитала, но в конечном итоге осталось без него.

Вполне реальной возможностью остается и бегство капитала, в том числе национального из страны. Меры регулирования, как правило, не способны пресечь большинство путей движения капитала. Механизмы контроля, существовавшие в большинстве стран Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки к югу от Сахары в период долгового кризиса 80-х годов не смогли остановить массовый отток капитала, эквивалентный 10-20 процентам общих запасов, что привело к углублению внутреннего экономического спада и ускорению темпов снижения заработной платы.

Сегодня потоки прямых иностранных инвестиций живо реагируют на новые возможности извлечения прибыли, и поэтому производство перемещается туда, где заработная плата низка по сравнению с потенциальной производительностью труда. Весьма важно, чтобы страна привлекала капитал на основе здоровых экономических принципов, а не за счет протекционизма на внутреннем рынке, чем с радостью готовы воспользоваться ТНК.

В прошлом прямые иностранные инвестиции поступали в основном в страны с крупными и богатыми внутренними рынками, такие, как США и Великобритания, о чем свиде-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

тельствует тесная взаимосвязь между объемом прямых иностранных инвестиций и доходом на душу населения. В последнее время движение капитала определяется поиском более дешевой экспортной базы, а взаимосвязь между объемом прямых иностранных инвестиций (в процентном отношении к общему объему инвестиций) и доходом на душу населения практически исчезла.

Однако многие развивающиеся страны опасаются, что усиление конкуренции между ними за привлечение капитала приведет к увеличению объема более мобильных инвестиций, которые могут быть репатриированы при малейшем потрясении и которые едва ли будут способствовать созданию прочных хозяйственных связей в их национальной экономике. Примером служат инвестиции в зоны экспортного производства, то есть специально отведенные территории беспошлинного производства, на долю которых приходится 45 процентов общего количества занятых ТНК в развивающихся странах. Следует отметить, что прибыль для принимающей страны в таком случае ограничена поступлениями в счет оплаты труда. Эта проблема особенно актуальна в таких отраслях, как швейная и обувная промышленность, где не требуются высококвалифицированные работники, а издержки, связанные с прекращением деятельности, невелики.

Эти опасения могут быть обоснованными, но вероятность того, что ТНК просто не будут создавать новых рабочих мест, представляется еще более реальной. Напротив, неквалифицированные рабочие места должны рассматриваться лишь как первый этап на пути экономического роста. В ряде стран, добившихся экономических успехов, таких, как Маврикий, Республика Корея и Филиппины, потоки прямых иностранных инвестиций в отрасли экономики, не требующие квалификации, уже прекратились в связи с увеличением заработной платы на внутреннем рынке и развитием местных фирм. Иностранные компании в этих отраслях переключили свое внимание на новые зоны экспортного производства, предлагающие дешевую рабочую силу, - Китай, Марокко и Шри-Ланку.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Капиталу свойственна осторожность. Может потребоваться достаточно длительное время после кризиса, прежде чем денежные средства вновь начнут поступать в страну, поэтому трудовые ресурсы могут сталкиваться с дефицитом капитала. Недостаточно проводить структурную перестройку внутренних и внешнеторговых расчетов - инвесторы должны быть уверены, что эти изменения носят долгосрочный характер. Укрепление такого доверия может занять время - 5 лет и более - и даже после этого у инвесторов могут оставаться сомнения. При увеличении риска ожидание неудачи может само послужить причиной финансового кризиса, особенно когда размер задолженности начинает приближаться к опасному уровню.

В свете конкурентной борьбы за капитал, которая развивается сейчас между различными странами и регионами, необходимо рассмотреть такое понятие, как инвестиционные риски, которые, в конечном счете, и определяют возможность или невозможность, а также реальные объемы инвестиционных потоков в те или иные страны.

В целом, инвестиционные риски можно подразделить на три категории.

1. Базовые или страновые риски:

- политическая и социальная стабильность в стране инвестирования;
- последовательность и стабильность макроэкономической политики правительства (контроль за уровнем инфляции, бюджетная, кредитная политика и пр.);
- возможности и условия перевода прибыли и других доходов от предпринимательской деятельности из страны инвестирования;
- иные правовые условия для инвестирования (наличие законов и подзаконных актов, защищающих права иностранных инвесторов).

2. Контрактные или прединвестиционные риски:

- длительность и эффективность переговорного процесса;
- процесс согласования и одобрения контрактных условий, а также наличие и эффективность институтов, надзирающих

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

за соблюдением сторонами условий, оговоренных в заключенных контрактах;

- возможность найти соответствующего местного партнера;

- существующая система оценки вкладов в уставный фонд вновь создаваемого предприятия, осуществляемых в виде оборудования, технологии, ноу-хау, сырья, материалов и пр.;

- правовая основа защиты интеллектуальной собственности, в том числе вопросы трансферта (перевода) технологий.

3. Операционные или постинвестиционные риски:

- процедура и длительность процесса принятия операционных решений;

- степень влияния на процесс принятия решения по вопросам прибыли и ее распределения;

- вопросы организации менеджмента, в том числе как инфраструктуры инвестиционного проекта, управления персоналом, финансового менеджмента;

- доступность и длительность процедуры приобретения местного сырья;

- маркетинг местного рынка;

- доступность квалифицированной местной рабочей силы;

- общественная безопасность, в том числе для иностранного персонала, работающего в данной стране.

Каждая компания, исходя из собственной стратегии инвестирования, своего места в конкурентной борьбе и т.д. самостоятельно оценивает пакет инвестиционных рисков и осуществляет инвестиции в ту или иную страну. Можно отчетливо провести различие между подходом компаний из западных стран и стран, активно развивающихся в индустриальном отношении в последние несколько десятков лет.

Первые отличаются большей скрупулезностью и тщательностью, длительное время анализируют политико-экономическую ситуацию в стране и на основе этого анализа, тщательно взвесив все за и против, принимают решение об осуществлении либо неосуществлении инвестиций в данную страну. Компании из новых индустриальных стран более активны. Их стра-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

тегию можно охарактеризовать как наступательную и динамичную, для которой вопрос быстрого вхождения на новые рынки и захвата там приоритетных позиций является главным.

Можно было бы привести множество примеров как первой, так и второй стратегии проникновения на рынок. При этом, нельзя сказать применительно к этим подходам какой из них лучше, а какой хуже. Это просто разные стратегии, основанные на историческом опыте данных стран, на сложившихся традициях бизнеса, менталитете людей.

Однако, в конечном счете, для всех из них важен инвестиционный климат, существующий в стране возможного инвестирования, поскольку именно он дает ответ на вопрос, насколько велики указанные выше инвестиционные риски.

Какова же ситуация в Узбекистане?

Известно, что инвестиционный климат в любой стране зависит прежде всего от **политической стабильности**. Именно этот фактор дает возможность инвестору тщательно планировать свою деятельность, ориентироваться не на сиюминутную прибыль, а на реализацию долгосрочных инвестиционных планов. Важнейшей особенностью инвестиционного климата Узбекистана как раз и является то, что он остается наиболее стабильным государством во всем Центральноазиатском регионе.

Важным фактором является и **макроэкономическая политика**, проводимая руководством страны. Узбекистан установил тесные деловые отношения со Всемирным банком и Международным валютным фондом. Эти отношения построены на взаимном уважении и стремлении конструктивно решать общие задачи.

Всемирный банк уже начал предоставлять займы по поддержке институциональных преобразований, а также платежеспособности национальной валюты Узбекистана и ведет переговоры по условиям предоставления займов, направленных на постприватизационную поддержку предприятий и поддержку структурной перестройки финансового сектора. Международный валютный фонд также начал предоставление средств на

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

поддержку платежного баланса в рамках СТФ, а также кредита Стенд-бай.

Плодотворные и конструктивные отношения Узбекистана с этими организациями являются для иностранных инвесторов главной гарантией необратимости осуществляемых в республике экономических преобразований.

Важным фактором инвестиционного климата становится в последнее время **система льгот и стимулов**, создаваемая для иностранных инвесторов. Различные страны исповедуют свой путь и систему предоставляемых инвесторам льгот и преференций. Формирование рыночной инфраструктуры и правовой среды представляет собой процесс, который требует определенного времени. Поэтому многие вводят в качестве временных мер отдельные льготы и стимулы для иностранных инвесторов, чтобы сформировать благоприятную инвестиционную среду в собственной стране.

Тенденцией последних лет является то, что не только развивающиеся и постсоциалистические, но и развитые страны предоставляют все больше и больше льгот для иностранных инвесторов. Это является признаком той конкуренцией за капитал на мировом рынке, о которой мы говорили выше. Развитые страны стремятся в большей степени использовать финансовые льготы, в то время как развивающиеся и страны с переходной экономикой ориентированы прежде всего на фискальные льготы.

Существуют разные подходы к определению фискальных и финансовых льгот. На наш взгляд, подход, предлагаемый ЮНКТАД (UNCTAD) является наиболее верным.

В соответствии с этим подходом к фискальным льготам относятся:

- *налоговые каникулы, когда предприятие на определенный срок освобождает от уплаты одного или нескольких (а иногда и всех) налогов;*
- *уменьшение ставок корпоративного налога (налога на доход/прибыль);*

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

- освобождение от импортных пошлин;
- введение ускоренной амортизации, позволяющей уменьшать налогооблагаемую базу и быстро проводить замену технологического оборудования;
- специальные льготы по уменьшению налогооблагаемой базы;
- льготы по реинвестированию, освобождающие от уплаты налогов той части прибыли, которая направляется на развитие и расширение производства;
- льготы на социальные программы, также выводящие из налогооблагаемой базы все или часть расходов компании на социальные нужды.

Для того чтобы систематизировать и, следовательно, повысить эффективность применяемых мер стимулирования, правительства стран, принимающих капитал, стараются выработать критерии, на основе которых могут быть предоставлены упомянутые льготы. Основными критериями предоставления фискальных льгот обычно являются вложения инвестиций в приоритетные для страны сферы экономики.

Для нас, например, главным приоритетом во всех отраслях экономики является развитие экспортоориентированных и/или экспортозамещающих видов производств, которые обеспечивают приток в страну или экономию твердой валюты; инвестиции осуществляемые в регионах, определенных в качестве приоритетных для страны (в качестве главного критерия для определения таких регионов является, обычно, ситуация с занятостью и трудоустройством населения, созданием новых рабочих мест); в меньшей степени в качестве критерия для предоставления фискальных льгот рассматриваются инвестиции в инновацию, исследование и развитие, трейнинг, обеспечение занятости и защиту окружающей среды. Хотя, учитывая мировые тенденции экономического развития “инвестиции в человека”, а также в инновационные исследования должны быть одним из важнейших приоритетов любой страны, которая хочет быть в числе ведущих стран XXI века.

К финансовым льготам, которые, применяются главным образом экономически развитыми странами, относятся: прави-

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

государственные гранты; субсидируемые займы; гарантирование займов. Финансовые льготы, как и льготы фискальные, направлены на поддержку индустриального и регионального развития той или иной страны. Ниже приводятся несколько примеров предоставления финансовых льгот, направленных на привлечение крупных иностранных инвесторов.

Когда, где	Проект	Вклад Правительства (\$ млн.)	Вклад инвестора (\$млн.)	Рабочие места по проекту	Вклад Правительства из расчета на одного занятого
США 1983	Производство двигателей автомобилей (Ниссан)	33	745-848	1300	25384
США 1985	Производство автомобилей (Тойота)	149.7	823.9	3000	49724
Велико- британия 1994/1995	Электроника (Самсунг)	89	690.3	3000	29675

Государственные инвестиции, осуществляемые страной, привлекающей иностранные капитал, в проекты иностранных инвесторов направляются на следующие цели:

- обучение персонала навыкам, необходимым для работы с новыми технологиями и оборудованием;
- улучшение состояния дорог, совершенствование системы водо- и энергоснабжения, иных элементов экономической инфраструктуры;
- обучение семьи иностранного персонала местному языку и другому необходимому для пребывания в данной стране.

Помимо фискальных и финансовых льгот, инвесторам могут быть предоставлены и иные, среди которых можно отметить защиту отечественных товаропроизводителей, в том числе работающих в стране иностранных инвесторов, от конкуренции со стороны импортеров; льготы в осуществлении конвертации и использовании доходов, полученных от операций за рубежом (офшорные счета) и т.д.

Система льгот и стимулов, созданная в Узбекистане в достаточной степени комплексна и разнообразна. Наиболее важными среди них являются следующие льготы и преференции.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

№	Тип льгот	Содержание
1	Общие условия.	В случае, если последующие законодательство Республики Узбекистан ухудшают условия инвестирования, то к иностранным инвестициям в течении не более десяти лет применяется законодательство: действовавшее на момент осуществления инвестиции.
		Предприятия с участием иностранного капитала, осуществляющие капиталовложения в проекты, включенные в инвестиционную программу Республики Узбекистан в первые пять лет работы освобождаются от уплаты налога на прибыль (доход).
		Иностранные инвестиции в Республике Узбекистан не подлежат национализации. Они не подлежат также реквизиции, за исключением случаев стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий. Решение о реквизиции принимается Кабинетом Министров Республики Узбекистан. Выплачиваемая в этих случаях иностранному инвестору компенсация должна быть адекватной нанесенному ущербу.
		Иностранным инвесторам гарантируется перевод за границу их прибыли и иных средств в иностранной валюте, полученных в результате законной деятельности, без каких-либо ограничений.
2	Внешекономическая деятельность, в том числе осуществление экспортно-импортных операций.	Предприятие с иностранными инвестициями вправе без лицензии экспортировать продукцию собственного производства и импортировать продукцию для собственных производственных нужд в соответствии с законодательством Республики Узбекистан. Валютные поступления от экспорта продукции собственного производства после уплаты установленных налогов и иных платежей остаются полностью в собственности предприятий.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

№	Тип льгот	Содержание
		При осуществлении экспорта продукции собственного производства ставка налога на прибыль (доход) предприятий снижается на: - 20 процентов - при доле экспорта в общем объеме производимой продукции от 5 до 10 процентов; - 30 процентов - при доле экспорта в общем объеме производимой продукции от 10 до 20 процентов; - 40 процентов - при доле экспорта в общем объеме производимой продукции от 20 до 30 процентов; - 50 процентов - при доле экспорта в общем объеме производимой продукции от 30 и более процентов.
3	Участие в процессе приватизации.	Свободный доступ физических и юридических лиц, в том числе и иностранных, к процессу приватизации государственного имущества, включая приобретения в собственность недвижимости.
		Право приобретать в собственность жилые помещения вместе с земельными участками, на которых они размещены, иностранным юридическим и физическим лицам - сотрудникам постоянным представительств фирм, компаний и международных организаций, лицам, работающим на постоянной основе в СП.
		Возможность приватизировать землю с хозяйственными строениями и постройками при приватизации объектов торговли и сферы обслуживания.
4	Стимулирование технического перевооружения	Освобождение от налогообложения части дохода предприятий с иностранными инвестициями: реинвестируемой в расширение производства, технологическую модернизацию и для реализации социальных программ

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

№	Тип льгот	Содержание
		Право на беспрепятственный вывоз (без лицензии) продукции собственного производства, а также ввоз продукции для собственных нужд предприятия.
5	Таможенное обложение	Имущество, ввозимое на территорию Республики Узбекистан для собственных производственных нужд и для личных нужд иностранных работников предприятий с иностранными инвестициями, освобождается от оплаты таможенной пошлины Существенное упрощение ввоза-вывоза факторов производства (беспошлинный ввоз имущества для вкладов в уставный фонд совместных и иностранных предприятий на территории Узбекистана
		Таможенными пошлинами не облагаются товары: - ввозимые из государств, с которыми подписаны соглашения, предусматривающие режим свободной торговли; - ввозимые иностранными юридическими лицами, осуществившими прямые инвестиции в экономику Республики Узбекистан на общую сумму более 50 млн.\$, товары при условии, что они являются продукцией их собственного производства. Не облагаются таможенными пошлинами ввозимые и вывозимые товары: - имущественного вклада зарубежного партнера в уставной капитал предприятия с иностранными инвестициями; - давальческого сырья, материалов и комплектующих, ввозимых (вывозимых) для промышленной переработки и получения продукции, подлежащей вывозу (ввозу). При обратном вывозе (ввозе) она облагается таможенными пошлинами от стоимости переработки указанного сырья, материалов и комплектующих.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Завершая обзор системы льгот и преференций, следует подчеркнуть, что льготы сами по себе являются одним, причем не самым главным мотивом при принятии инвестором решения о размещении своих средств.

Основными же факторами являются следующие:

- политическая и экономическая стабильность;
- емкость и перспективы роста рынка;
- стоимость продукции;
- квалификация рабочей силы;
- существующие в стране процедуры регулирования.

Важным фактором инвестиционного климата является степень развитости институциональной инфраструктуры, то есть наличие институтов, организаций, которые будут способствовать иностранным инвестициям. В Узбекистане за последние годы созданы все необходимые для инвестиционного процесса институты.

Официальные институты, занимающиеся регулированием и привлечением иностранных инвестиций в Республике Узбекистан

1	Департамент Кабинета Министров по координации внешнеэкономической деятельности.	Текущая координация процесса: ● разработка необходимых правительственных решений по государственной поддержке инвестиционной деятельности, прежде всего по проектам, реализуемым с иностранными инвестициями; ● организация работы государственных органов управления, министерств и ведомств
2	Госкомпрогнозстат.	Разработка инвестиционной политики и программы.
3	Министерство внешних экономических связей.	Регистрация предприятий как участников внешнеэкономической деятельности и аккредитация представительств иностранных компаний.
4	Госкомимущество.	Регулирование иностранных инвестиций в процессах приватизации и распоряжении принадлежащего государству имуществом.
5	Министерство финансов	Заемная политика и выдача правительственных гарантий

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

6	Министерство юстиции	Регистрация предприятий с иностранными инвестициями
7	Министерство иностранных дел	Выдача виз для иностранных инвесторов и работающих в Узбекистане иностранных граждан
8	Министерство внутренних дел	Регистрация иностранных инвесторов и работающих в Узбекистане иностранных граждан по месту жительства
9	Государственный налоговый комитет	Налогообложение и таможенное регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями
10	Центральный банк	Регулирование процедуры конвертации, а также ее проведения, использования валютных средств
11	Национальный банк внешнеэкономической деятельности	Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности и осуществление проектного финансирования
12	Агентство по иностранным инвестициям	● Формирование банка данных об инвестиционных предложениях отечественных и иностранных инвесторов; ● изучение инвестиционного климата; ● предоставление информационных и иных услуг иностранным инвесторам; ● содействие отечественным и иностранным инвесторам в реализации инвестиционных проектов; ● мониторинг осуществления инвестиционных проектов, реализуемых с участием иностранного капитала; ● содействие иностранным инвесторам в осуществлении их деятельности после государственной регистрации в качестве юридического лица (совместно с Палатой товаропроизводителей)
13	Государственная страховая компания "Узбекинвест" и СП "Узбекинвест-Интернешнл"	Страхование иностранных инвестиций от инвестиционных рисков
14	Национальная инжиниринговая компания "Узбекинвестпроект"	Подготовка предварительного ТЭО и ТЭО инвестиционных проектов
15	Центр по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг при Госкомимущество	Реализация государственной политики в области формирования, развития, контроля и регулирования рынка ценных бумаг. Осуществление портфельных инвестиций через приобретение ценных бумаг отечественных и зарубежных эмитентов.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Важную роль в установлении тесных деловых связей между отечественными и иностранными деловыми кругами, в оказании содействия выходу узбекских компаний на мировой рынок призвана сыграть созданная недавно **Палата товаропроизводителей и предпринимателей**.

Важной чертой политики правительства республики в вопросах привлечения иностранных инвестиций является активная популяризация инвестиционных возможностей, открывающихся в Узбекистане для иностранных инвесторов.

Учитывая то, что Республика Узбекистан лишь недавно обрела государственность, а также то, что спрос на капитал, инвестиции во всем мире неуклонно растет, молодое государство активно проводит работу по пропаганде среди международного делового сообщества инвестиционных возможностей, открывающихся здесь для иностранных инвесторов. В частности, в марте 1994 года в г. Ташкенте совместно с Представительством ООН была проведена международная конференция “Круглый стол по привлечению иностранных инвестиций в Республику Узбекистан”. По признанию участников, конференция прошла весьма успешно.

Уже стала традиционной конференция “Doing Business in Uzbekistan”, проводимая с 1994 года в Лондоне. В ее работе, наряду с представителями нашей страны, участвует большое количество фирм и компаний со всего мира. На конференции обсуждаются как общие проблемы инвестиционного климата Узбекистане, так и прикладные вопросы, связанные с конкретным опытом наиболее крупных компаний, осуществляющих сюда инвестиции.

В октябре 1995 года правительство Узбекистана совместно с институтами ООН провели в Женеве, во Дворце Наций, конференцию по проблемам привлечения иностранных инвестиций к процессам приватизации. В работе конференции приняло участие около 200 человек, представляющих различные международные финансовые и экономические организации, а также фирмы и компании из 50 стран мира.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В 1996 году проведена представительная международная конференция во Франкфурте-на-Майне по нашим инвестиционным возможностям. Она вызвала большой интерес и собрала более 300 представителей немецкого бизнеса. Успешно прошла и презентация горнодобывающей и нефтегазовой отраслей экономики Узбекистана в США.

Политика молодой страны заключается в том, чтобы вслед за презентациями, знакомящими потенциальных западных партнеров с Узбекистаном, активно развивать прямые контакты между предпринимателями республики и этих стран и регионов.

Этому будет способствовать и издание в Узбекистане справочников "Yellow Pages" и "Compass".

Вопросы для обсуждения

Прочитайте четвертый раздел и ответьте:

-  1. Какова роль иностранных инвестиций в развитии национальной экономики?
-  2. Государство может привлечь в национальную экономику значительные объемы иностранных инвестиций под собственные гарантии. При каких условиях риск неэффективного использования этих инвестиций будет минимален?
-  3. Кто на мировых рынках капиталов предлагает больше ресурсов - государства и международные финансовые объединения или частные структуры? Какие выводы можно из этого сделать для национальной экономики?

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

- 4** В мировой практике распространены так называемые “связанные кредиты”, предоставление которых увязывается с рядом дополнительных условий (например, обязательная закупка на определенном товарном рынке). Почему проценты за эти кредиты, как правило, ниже, чем в среднем?
- 5** Какие инвестиции выгоднее для национального хозяйства – прямые или портфельные?
- 6** С помощью каких мер государственной политики можно направить иностранные инвестиции на развитие приоритетных отраслей экономики?
- 7** Перечислите условия, при которых иностранным инвесторам будет выгодно приобретать акции узбекистанских компаний.
- 8** В чем преимущества продажи иностранным инвесторам объектов недвижимости через аукцион?
- 9** Какие элементы национального инвестиционного климата имеют наибольшее значение для иностранного инвестора?
- 10** Между странами СНГ существует конкуренция за привлечение иностранных инвестиций. Какими, на ваш взгляд, относительными преимуществами обладает Узбекистан?

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Глоссарий

Инвестиции - помещение капитала в какие-либо юридические самостоятельные предприятия на длительный срок (минимально более года) либо с целью получения дополнительной прибыли, либо с целью приобретения влияния, либо в связи с тем, что такое вложение средств является более выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области. Инвестиции производятся главным образом в форме покупки инвестором ценных бумаг акционерных компаний. Различают инвестиции прямые, финансовые и интеллектуальные. Источником инвестиций на обновление (реновацию) основных фондов являются также амортизационные отчисления. Существует понятие альтернативные инвестиции (англ. alternative investments) - помещение капитала (в отличие от обычного - в недвижимость в предметы искусства, марки, старинные монеты и т.д.

Инвестиционный климат - совокупность политических, экономических, социальных и других условий, определяющих выгодность вложения капитала в данной стране.

Иностранные банки - банки, которые принадлежат полностью или частично иностранному капиталу и действуют в их интересах.

Иностранные инвестиции - все виды имущественных ценностей и прав на них, а также прав на интеллектуальную собственность, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Международный кредит - ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

"Парижский клуб" стран-кредиторов - межправительственный институт, целью которого является пересмотр условий внешних займов развивающихся стран для избежания одностороннего моратория.

Портфельные инвестиции - вложения капитала в облигации, акции предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий.

СТРАТЕГИЯ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Прямые иностранные инвестиции - долгосрочные инвестиции в зарубежные предприятия, которые обеспечивают контроль над ними со стороны инвесторов.

Совместное предпринимательство (СП) - это объединенная деловая активность двух или более отдельных организаций для достижения общих стратегических целей, при которой создается самостоятельное предприятие, а собственность, финансовые риски и доходы распределяются среди всех участников при сохранении их автономии.

Ссудный капитал - капитал, ввозимый или вывозимый страной в форме международных займов, кредитов, приносящих ссудный процент.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Раздел 5

5.0. Интеграционные процессы и внешнеэкономические связи

Экономическая интеграция - процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

Различают следующие **основные формы экономической интеграции**.

1. Зона свободной торговли, в пределах которой страны-участницы упраздняют между собой торговые барьеры, но сохраняют каждая свои торговые барьеры по отношению к третьим странам. В такой зоне таможенный контроль на границах стран-участниц должен быть сохранен. Его цель - налогообложение или запрещение импорта из третьих стран, который мог проникнуть в зону через низкий таможенный барьер соседней страны-участницы (то же и в отношении экспорта в третьи страны).

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Примером является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), образованная в 1960 г. Другой пример зоны свободной торговли - соглашения между странами СНГ. Узбекистаном были заключены договоры о свободной торговле с Азербайджаном, Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Россией и Украиной. В соответствии с этими соглашениями стороны взяли на себя обязательство не взимать ввозимые таможенные пошлины с товаров, происходящих из названных государств и ввозимых с их территорий. На их основании Узбекистан не облагает ввозимыми таможенными пошлинами товары, происходящие из государств, с которыми заключены соглашения, и ввозимые на территорию республики.

2. Таможенный союз, в котором страны-участницы не только упраздняют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единую систему внешних торговых барьеров, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах. Примером таможенного союза является Европейский союз (ЕС).

Что происходит при образовании таможенного союза, подобного ЕС? Оказывается, что создание таможенного союза может как улучшить, так и ухудшить положение страны-члена союза.

Утверждение это может показаться парадоксальным, поскольку упразднение барьеров между странами-участницами выглядит как явный шаг навстречу свободной торговле. И все же анализ работы таможенного союза показывает неоднозначность последствий снятия таможенных и иных барьеров.

Рассмотрим влияние упразднения торговых барьеров между странами-членами ЕС на примере автомобильного рынка Великобритании. В отсутствие каких-либо тарифов самыми дешевыми для Великобритании оказались бы японские автомобили по цене 3000 фунтов стерлингов. Следом за ними, по цене 3400 фунтов стерлингов, стояли бы немецкие. Естественно, что в условиях режима свободной торговли Великобритания стала бы импортировать автомобили только из Японии.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Однако до присоединения Великобритании к ЕС в ней действовали торговые ограничения в отношении этого вида товара. Тариф был единым для всех иностранных поставщиков - 1000 фунтов стерлингов, что повышало внутреннюю цену японских автомобилей с 3000 до 4000 фунтов стерлингов. Никто в Великобритании не стал бы покупать немецкие автомобили, поскольку они обошлись бы в 4400 фунтов стерлингов. При этом британское государство получало в качестве тарифных сборов доход в размере $1000 \text{ фунтов стерлингов} \cdot N$, где N - количество импортированных автомобилей.

Теперь предположим, что Великобритания вступает в ЕС, упраздняя все тарифы на ввоз автомобилей из стран-партнеров, в то же время оставляя их на прежнем уровне в отношении импорта из третьих стран. Несколько упрощая действительность, предположим, что немецкие автомобили по причине упразднения тарифа будут теперь стоить в Великобритании всего 3400 фунтов стерлингов (т. е. на 100 фунтов стерлингов дешевле, чем раньше) и станут самым доступными по цене из всех импортных машин. Британские потребители, видя, что цены упали с 4000 до 3400 фунтов стерлингов, станут покупать больше импортных автомобилей, теперь уже западногерманского производства. В результате цен британские потребители получают значительный выигрыш. При этом, однако, государство теряет все свои предыдущие доходы от тарифных сборов. Таким образом, если подвести общий итог выигрышам и потерям, результат для Великобритании окажется следующим: выиграли потребители импортных автомобилей из Германии и уменьшились таможенные платежи в бюджет из-за уменьшения поставок японских автомобилей.

Это универсальный результат: выигрыш от образования таможенного союза (как для отдельной страны, так и для всего мирового хозяйства) связан с ростом торговых потоков, а убытки - с их сокращением. Таможенный союз повышает благосостояние в той мере, в какой он расширяет торговлю, а снижает его в результате переключения торговли с менее дорогостоящей на более дорогостоящую продукцию.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Изучая ситуацию с одним товаром, можно определить условия, при которых выигрыш от таможенного союза превышает убытки, и наоборот. Выигрыш оказывается тем выше, чем а) эластичнее кривая импортного спроса; б) больше разница между издержками отечественного производства и издержками страны-партнера; в) меньше разница между издержками производства страны-партнера и издержками производства третьей страны. Таким образом, наилучшие условия для увеличения объема торговли возникают при высокоэластичном импортном спросе и наличии в одной из стран - партнеров по таможенному союзу издержек производства, приближающихся к мировому уровню. И наоборот, наименее эффективным будет присоединение к таможенному союзу в случае неэластичного импортного спроса и высоких издержек производства во всех странах-партнерах.

Образование западноевропейского таможенного союза в лице ЕС предоставило возможность практической оценки результатов торговой интеграции. По мнению крупнейших экономистов мира, в рамках ЕС прирост торговли, вызванный таможенным союзом, превзошел ее сокращение. М. Крейнин рассчитал, что образование новых торговых потоков внутри ЕС, скорее всего, составило примерно 8,4 млрд. долл, а импорт из третьих стран сократился при этом всего на 1,1 млрд. долл.

Хотя образование таможенного союза в рамках ЕС и принесло выигрыш мировому хозяйству в целом, на экономике некоторых стран это сказалось отрицательно. Так, США и Канада потеряли часть своих европейских рынков, хотя ими и приветствовалось укрепление Западной Европы. Внутри ЕС Нидерландам и ФРГ пришлось повысить импортные пошлины до общего уровня единого тарифа Сообщества, лишая себя ряда торговых преимуществ. Что же касается сельского хозяйства, то наибольшие убытки здесь потерпела Великобритания, потеряв в середине 70-х годов преимущество дешевого импорта сельскохозяйственной продукции из стран Британского Содружества.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

3. **Общий рынок**, в рамках которого участники, помимо свободы торговли, пользуются свободой перемещения всех факторов производства (миграция рабочей силы и капитала). Примером опять-таки является ЕЭС или Европейский общий рынок, имеющий теперь официальное название - Европейский союз.

4. **Полный экономический союз**, в котором страны-участницы унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и перелива рабочей силы и капитала. Бельгия и Люксембург объединились в законодательный союз в 1921 г., а для европейских сообществ экономический союз представляет собой конечную цель. Страны - члены ЕС пришли к идее объединения под влиянием исторического опыта, научившего их, что "торговые войны" в Европе слишком опасны и близки к войнам настоящим.

Члены этого сообщества, часто называемого "Общим рынком", решили:

1) отменить все пошлины и импортные квоты во взаимной торговле;

2) одинаково регулировать доступ на европейские рынки товаров из других стран мира;

3) принять законы, обеспечивающие свободное перемещение денежных средств из страны в страну и свободный переезд своих граждан через границы для создания единого рынка рабочей силы;

4) проводить единую политику в решении проблем, представляющих общий интерес.

В мире насчитывается несколько десятков экономических объединений государств. Активно развиваются кооперационные связи между странами АСЕАН (Юго-Восточная Азия). Нельзя не отметить соглашение об экономическом сотрудничестве в рамках СНГ и, особенно, соглашение о создании Центральноазиатского общего рынка, заключенное между Узбекистаном, Казахстаном и Кыргызстаном. Многообещающим стало

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

соглашение о Североамериканском экономическом союзе (НАФТА).

Валютный кризис 1994–1995 годов в Мексике может навести на мысль, что глубокая интеграция по образцу НАФТА лишь усиливает уязвимость страны. Однако такое толкование будет неверным. Организация НАФТА действительно способствовала притоку инвесторов в Мексику, но это происходило на фоне массовного притока инвестиций и в другие латиноамериканские страны, на волне энтузиазма, вызванного появлением новых рынков, и в условиях низких процентных ставок в США. Охвативший Мексику кризис обошел стороной Чили, поскольку в первой из названных стран макроэкономическая и финансовая политика была ошибочной, тогда как экономика Чили уверенно развивалась. Участие Мексики в НАФТА, несомненно, способствовало преодолению кризиса, облегчив подготовку пакета чрезвычайных мер.

Международный опыт свидетельствует, что для того чтобы интеграция была взаимовыгодной для ее участников и эффективной, необходимо соблюдение следующих условий:

- отсутствие значительной дифференциации в уровне развития экономики. (Безвозмездное перераспределение ресурсов от более развитых стран менее развитым не может быть основой долгосрочного и взаимовыгодного процесса интеграции);

- схожесть экономической политики;

- близость валютных систем и стабильность валютных курсов;

- схожесть экономической системы, социальной структуры и политического устройства.

Интеграция должна развиваться как объективный процесс взаимодействия и взаимопроникновения хозяйствующих субъектов разных стран, действующих на добровольной, равноправной, взаимовыгодной основе. Попытки ее осуществления между странами с различной экономической политикой и ситуацией обречены на провал. Их реализация может привести к ухудшению экономической ситуации, углублению кри-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

зисных процессов, экономической и политической стабильности.

Именно поэтому интеграционная политика Республики Узбекистан, поиск своего места в мировом хозяйстве основаны на том, что взаимоотношения со всеми странами мира должны определяться на основе суверенитета и национально-государственных интересов страны.

5.1. Европейский Союз

Образование единого рынка было зафиксировано в качестве одной из важнейших целей ЕЭС еще в 1957 г. Но прогресс в этой области длительное время был незначительным. Положение изменилось лишь со вступлением в силу 1 июля 1987 г. Единого Европейского Акта, в котором устанавливался срок перевода к единому рынку со свободным движением товаров, услуг, капиталов и людей в рамках Сообщества: 31 декабря 1992 г.

Этот документ принес существенные изменения в процедуру принятия решений Советом Министров. Прежде большинство из них должно было приниматься единогласно. Это обстоятельство постоянно тормозило интеграционный процесс: то один, то другой национальный министр занимал протекционистскую позицию и голосовал против очередного юридического акта, имевшего ключевое значение для углубления интеграции.

В соответствии с Единым Европейским Актом позволяется принимать решение большинством голосов по всем проблемам, имеющим отношение к реализации единого рынка (за исключением двух сфер - налогообложения и свободного перемещения людей).

Важным элементом Единого Европейского Акта является введение **принципа дополняемости**. Суть в том, что никакое решение не может быть принято на более высоком уровне, если с ним успешнее справятся на более низком, и наоборот. В со-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ответствии с этим принципом роль Сообщества должна быть усилена в тех областях, где требуется коллективное принятие решений. В ведении стран-участниц должны остаться лишь те функции управления, которые могут быть реализованы на национальном и региональном уровнях.

В декабре 1991 г. главы государств и правительств 12 стран-участниц ЕС, собравшись на очередное заседание Евросовета в голландском городе Маастрихт, предприняли решающий шаг на пути к дальнейшему углублению интеграции и приданию ей необратимого характера: они решили создать Европейский Союз, основанный на Европейских Сообществах и дополненный новыми формами сотрудничества. Таким образом, с 1 января 1993 г. отношения между странами ЕС основываются уже не на Договоре об учреждении ЕЭС от 1957 г., а на новом Договоре о Европейском Союзе.

В соответствии с новым договором были учреждены:

1. Единое общеевропейское гражданство: все граждане стран-участниц автоматически приобретают гражданство Евросоюза. Каждый гражданин Евросоюза имеет следующие права: свободного перемещения по всей территории Евросоюза и проживания на ней; участия в выборах в качестве избирателя и выставления своей кандидатуры на муниципальных и общеевропейских выборах в стране проживания. Находясь за пределами Евросоюза, он может пользоваться защитой дипломатических представительств и консульских миссий любой страны-участницы Союза. Он имеет также право обращаться с петициями в Европарламент.

2. Экономический и валютный союз: основные направления экономической политики стран-участниц и Сообщества в целом будут приниматься Советом Министров, который также будет наблюдать за ходом экономического развития каждой страны и ЕС в целом. При несовпадении экономической политики данной страны с разработанными Советом Министров основными направлениями, в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию экономического и валютного союза, Совет Министров наделяется правом принятия со-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ответствующих мер. Страны-участницы обязуются избегать чрезмерных дефицитов государственных бюджетов.

С началом последнего этапа движения к Европейскому валютному союзу - максимум 1 января 1999 г. - Сообщество будет осуществлять единую денежно-кредитную политику. Будет также введена единая валюта - ЭКЮ - и создан новый институт - Центральный Европейский банк, который вместе с национальными центральными банками явится основой Европейской системы центральных банков.

3. Политический союз. Он будет включать следующие компоненты:

- единая политика в области иностранных дел и безопасности, куда в дальнейшем войдут: разработка общей оборонительной политики; вопросы, связанные с конференцией по безопасности и сотрудничеству в Европе, с разоружением и контролем над вооружениями в Европе; нераспространение ядерного оружия и экономические аспекты безопасности;

- усиление значения Европарламента;

- расширение полномочий Сообщества;

- единая политика в области внутренних дел и правосудия, в частности, в таких вопросах, как предоставление убежища, иммиграционный и визовый режим и т.п.

Юридические акты и постановления, направленные на ускорение продвижения к единому рынку, были приняты в таких областях, как законодательство о компаниях, гармонизация стандартов, налоговое, транспортное законодательство, а также взаимное признание дипломов о высшем образовании. Гармонизация стандартов различных товаров, в том числе норм экологической чистоты продовольственных продуктов, а также правил техники безопасности на производстве в целях защиты прав трудящихся и потребителей явилась необходимой мерой, способной предупредить нарушения конкуренции на рынках товаров, услуг и капиталов в условиях их либерализации.

Европейское строительство характеризуется двумя чертами, в корне отличающими его от всех предшествующих попыток объединения европейских стран.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Во-первых, оно базируется на прочной экономической основе. Общие хозяйственные интересы и растущая взаимозависимость национальных экономик обусловили укрепление солидарности стран-участниц. Сейчас, после стольких лет мирного сосуществования, углубления процесса экономической интеграции, процветания никому из членов ЕС не придет в голову выйти из его состава: слишком велики будут потери.

Во-вторых, деятельность ЕС основывается на договорах, которые должны соблюдаться всеми его членами. Возникающие между странами-участницами и Комиссией либо между институтами Сообщества споры и конфликты должны быть урегулированы в Европейском суде, чьи постановления не могут быть оспорены или не выполнены.

Выполнение установленных Римскими договорами задач (достижение так называемых четырех свобод, т.е. свобод перемещения людей, товаров, услуг и капитала и проведение в жизнь единой политики во все растущем количестве областей) определяет передачу ряда прав, вытекающих из национальных суверенитетов стран-участниц, институтам Сообщества, прежде всего Комиссии. Этот процесс характеризуется постоянным усилением. Только такие институты ЕС могут организовать выполнение решений Совета Министров (последние существуют главным образом в форме постановлений, директив и рекомендаций, в совокупности образуя правовую базу Сообщества).

Достижение целей Сообщества осуществляется двумя путями: проведением совместной политики в таких областях, как сельское хозяйство, рыболовство, транспорт, охрана окружающей среды, регулирование конкуренции, региональная политика и внешнеэкономические связи, энергетическая политика; деятельностью в рамках НИОКР, телекоммуникаций, координации экономических мероприятий стран-участниц по углублению экономической и социальной интеграции, социальной политики, создания экономического и валютного союза.

Причины успехов ЕС и способность его привлекать все новых членов объясняются тремя следующими факторами:

- экономической основой, обуславливающей рост взаимозависимости и солидарности;

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

- торжеством правовых принципов, что выражается в обязательном характере договоров, подробно и четко фиксирующих задачи и компетенции институтов ЕС, а также в деятельности Европейского суда;

- демократическим характером процесса принятия решений, основанного на компромиссах и консенсусе.

Подобное сочетание прагматизма и твердых принципов позволило Сообществу пережить серьезные кризисы, сохраняя свои лицо, единство и цели.

Таким образом, Европейский Союз с его почти 350 млн. жителей становится крупнейшим объединенным рынком мира. Европейские компании воспользуются экономией на масштабах, которые ныне доступны лишь американским и японским фирмам. Производственные издержки сократятся для тех предпринимателей, которые смогут реализовать свою продукцию в масштабах гигантского единого рынка. Снизятся и экспортные затраты. В выигрыше будут и национальные экономики, и населения стран ЕС.

Институты ЕС. Для выполнения задач, зафиксированных в Договорах об учреждении Европейских Сообществ, был создан целый ряд европейских институтов.

Первый из них - **Комиссия Европейских Сообществ** - исполнительный орган ЕС. Ее 17 членов назначаются национальными правительствами, но полностью независимы от них в своей деятельности.

Каждая из крупных стран - участниц Сообщества - Франция, Германия, Италия, Испания, Великобритания - направляет сюда по два представителя; малые страны - по одному. Представители назначаются на четырехлетний период, но затем их полномочия могут быть возобновлены. Нынешний состав Комиссии функционирует с начала 1993 г. Каждый из членов отвечает за определенное направление деятельности (как обычный министр в национальном правительстве) и возглавляет соответствующее подразделение, так называемый Гене-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ральный департамент. Основными рабочими языками Комиссии служат английский, французский и немецкий, но все издаваемые ею официальные документы обязательно переводятся на 9 языков. Это, помимо трех вышеуказанных, датский, голландский, греческий, испанский, итальянский и португальский. На 9 языков переводятся и совещания членов национальных правительств. Персонал всех институтов ЕС образует корпус европейских чиновников, независимых от национальных правительств.

Роль Комиссии состоит в обеспечении выполнения Договоров об учреждении Сообщества. С этой целью она выдвигает необходимые законодательные инициативы, принимающие затем форму постановлений и директив, а затем - контролирует их проведение в жизнь. При нарушении странами-участницами законодательства ЕС, комиссия имеет право прибегнуть к санкциям, включая обращение в Европейский суд. Она обладает также существенными правами, в частности, в сфере политики в области конкуренции и при проведении единой политики в таких секторах экономики, как сельское хозяйство, транспорт и т.п. Комиссия управляет различными фондами и программами Сообщества, включая те, которые нацелены на оказание помощи странам, не участвующим в ЕС.

Совет Министров. Это - орган принятия решений; в его рамках члены национальных правительств проводят переговоры, обсуждают законодательные акты Сообщества и принимают либо отвергают их путем голосования. Считается, что Совет Министров представляет собой единый и единственный орган такого рода. Но на самом деле Советов Министров несколько: их название и состав меняются в зависимости от обсуждаемой тематики. Существует Совет Министров иностранных дел и Совет министров финансов, образования и сельского хозяйства и т.д. Министры несут ответственность перед национальными парламентами за решения, принятые в рамках Совмина ЕС; эти решения не могут быть отменены.

Законодательные акты Сообщества, как уже отмечалось, издаются в виде постановлений и директив. Постановления

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

носят обязательный характер и включаются в национальные законодательства стран-участниц. Обязательными к исполнению являются и директивы. Однако выбор методов их реализации является прерогативой стран-участниц. Большинство вопросов включается в повестку дня лишь после обсуждения на официальном уровне. Каждое государство ЕС имеет в Брюсселе постоянное представительство, где работают не только дипломаты, но и чиновники всех национальных министерств. Главы этих представительств проводят еженедельные совещания в рамках Комитета постоянных представителей, который по заглавным буквам своего французского названия обычно именуется КОРЕПЕР. В ходе этих совещаний послами и национальными чиновниками стран-участниц подробно разрабатываются вопросы, требующие решения на уровне Совета Министров.

В соответствии с договорами об учреждении Сообществ решения Советов Министров принимаются в зависимости от их профиля - либо единогласно, либо на основании квалифицированного большинства. Количество голосов каждой страны-участницы зависит от масштабов ее экономики. Германия, Франция, Великобритания и Италия располагают 10 голосами; а Бельгия, Греция, Португалия и Нидерланды - по 5, Дания и Ирландия - по 3, Люксембург - 1 голосом.

Таким образом, ни одна из стран самостоятельно не может заблокировать то или иное решение: для этого необходимо набрать как минимум 23 голоса из 76. Это возможно только при совместных действиях по меньшей мере трех стран.

Пост председателя Совета Министров занимают по очереди представители всех стран-участниц. Для каждого из них срок пребывания на этом посту составляет 6 месяцев; обязанности председателя выполняют министры иностранных дел. С 1 января 1992 года этот пост занимает министр иностранных дел Португалии; вслед за ней - Великобритания.

Европарламент - демократический рупор народов Европы. Он насчитывает 518 депутатов, избираемых путем всеоб-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

щего голосования. Основная задача - контроль за деятельностью Комиссии, одобрение или внесение поправок в бюджет Сообщества и законодательство. Члены Европарламента избираются на пятилетний срок. Последние выборы прошли в июле 1994 г. Европарламент располагает собственными рабочими помещениями в Брюсселе, но ежемесячно проводит недельное пленарное заседание во французском городе Страсбурге. Секретариат Европарламента находится в Люксембурге.

До принятия Единого Европейского Акта 1986 г. Европарламент имел право блокирования бюджета и внесения изменений в отдельные его статьи. Но в целом он обладал лишь правом совещательного голоса, и Совет Министров мог не учитывать его мнение. С принятием вышеназванного акта мероприятия в целях создания Единого рынка стали проходить так называемую “процедуру сотрудничества”, что значительно укрепило полномочия Европарламента. В случае, если Европарламент отклоняет законопроект при его повторном чтении, Совет Министров может одобрить его только единогласным решением. Таким образом, для блокирования законопроекта Европарламенту требуется лишь один большой или малый союзник в Совете Министров.

Влияние и значение Европарламента проявляется и в ряде других аспектов. Возможно, важнейший среди них - подача запросов в Комиссии и Совет Министров в ходе пленарных заседаний данных органов. Запросы могут быть сделаны в устной либо письменной форме. Кроме того, Европарламент обладает правом, которое он никогда еще не использовал: правом роспуска Комиссии. Для этого он большинством в 2/3 голосов должен выразить мнение о ее неудовлетворительной работе. После этого она обязана самораспуститься.

В соответствии с Единым Европейским Актом требуется одобрение Европарламента при вступлении в Сообщество новых членов, при заключении договоров об ассоциированном членстве и при заключении торговых соглашений с третьими странами.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Членов Европарламента объединяет в различные группы не гражданство, а политическая принадлежность. Национальные политические партии смогли укрепить связи со всеми зарубежными единомышленниками, создав тем самым по-настоящему международные политические движения. В Италии и Ирландии законодательство разрешает выдвигать в качестве кандидатов в депутаты Европарламента граждан других государств; другие страны так далеко еще не продвинулись.

Комиссия ЕС разрабатывает законодательные акты Сообщества как по собственной инициативе, так и по запросу Европарламента и Совмина. Оба органа не могут решить вопрос без его юридического обоснования Комиссией.

Комиссия направляет свои законодательные предположения в Совет Министров, который затем передает их Европарламенту. Там они поступают соответствующим Комиссиям; те либо вносят в предложения свои поправки, либо вотируют их без изменений. Затем предположения поступают на пленарное заседание Европарламента в Страсбурге.

Параллельно предположения передаются Комитету по социально-экономическим вопросам. В этот орган назначаются представители промышленности, профсоюзных групп и союзов потребителей, профессиональных союзов. Это консультативный орган. Получив законодательное предположение и изучив его, он направляет свое заключение Совету Министров. Последнее, равно как и результаты прохождения предположением Комиссии Европарламента, снова возвращаются в Комиссию, которая может учесть сделанные замечания и внести их в текст подготавливаемого законодательного акта. Затем он еще раз направляется в Совет Министров и Европарламент для повторного чтения. И здесь акт снова проходит тот же путь — представляется для слушаний соответствующим комиссиям, по нему принимается решение на сессии в Страсбурге. Чтобы стать законом, законопроект после этих процедур должен еще получить одобрение Совета Министров.

На любой стадии описанного процесса Комиссия вправе полностью или частично изменить юридический акт. После

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

принятия Советом Министров решения на нее возлагается контроль за ходом выполнения.

На первый взгляд, процесс принятия решений в ЕС очень громоздок. Следует, однако, учитывать, что подобная сложность позволяет “встроить” в процесс ряд регулирующих и контролирующих процедур, что придает ему демократический характер, позволяет основываться на дискуссиях, взаимных консультациях и консенсусе.

Европейский суд. Отличие Сообщества от других международных организаций состоит в том, что ЕС построено на обязательных к исполнению для подписавших их стран договорах. Статьи договоров и вытекающие из них юридические акты вливаются в национальное законодательство стран-участниц. Их выполнение требует ясной и четкой трактовки. В этой связи особое значение приобретает деятельность Европейского суда.

С подписанием Римских договоров был введен примат права ЕС над национальным правом стран-участниц. Это означает, в частности, что для всех территорий, где применяется право ЕС, расположенный в Люксембурге Европейский суд является судебным органом высшей инстанции. Разумеется, под его юрисдикцию не попадают области, не охваченные Римскими договорами, например, уголовное законодательство.

Европейский суд состоит из 13 судей, в том числе по одному от каждой из стран-участниц, и генеральных адвокатов. Судьи независимы. Они выдвигаются каждой своей страной, но назначаются Советом Министров ЕС. Назначение производится на 6-летний срок; впоследствии оно может быть возобновлено. Аналогичным образом назначаются и генеральные адвокаты.

Как правило, для слушания дел суд разделяется на две палаты. В особо серьезных случаях проводятся совместные слушания. Решения принимаются большинством голосов.

Евросуд урегулирует разногласия между странами-участницами ЕС; между странами-участницами и непосредственно

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ЕС; между институтами Сообщества; между ЕС и физическими либо юридическими лицами, включая сотрудников его органов. Евросуд дает заключение по международным соглашениям и предварительным слушаниям дел, переданных ему национальными судами. Однако на последние его юрисдикция не распространяется.

Евросуд часто называют мотором интеграции. Его наличие предупреждает произвольное толкование законодательства ЕС странами-участницами; решения Евросуда обязательны к исполнению. Он не имеет в своем распоряжении каких-либо средств принуждения, однако в подавляющем большинстве случаев страны-участницы Сообщества соглашались с его решениями.

Европейский совет. Не предусмотренный в Римских договорах редакции 1957 г., Европейский совет возник лишь в 1974 г., после Парижской конференции глав государств и правительств стран-участниц. В ходе этой конференции они приняли решение о создании Евросовета, в рамках которого подобные совещания должны проводиться регулярно. На них предполагалось также присутствие национальных министров иностранных дел, председателя КЕС и его заместителя. Значение подобных встреч постоянно возрастает; на них принимаются решения по ключевым вопросам жизни Сообщества, многие из которых намечают дальнейшие вехи его развития. Решения совета не имеют обязательной силы, однако придают политический импульс процессу эволюции Сообщества и очерчивают его важнейшие направления. Европейский совет приобрел также значение высшей инстанции, к которой КЭС и Совет Министров могут апеллировать в сложных случаях, при невозможности достижения соглашения с другими институтами Сообщества.

Данная функция совета вытекает из высокого авторитета глав государств и правительств в своих странах. Их личное вмешательство в дела Сообщества следует поэтому считать большим достижением; принятые ими в последнее время решения имели кардинальное значение для жизни ЕС.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

5.2. Участие Узбекистана в интеграционных структурах

Одним из наиболее важных объединений, куда вошел Узбекистан, является Содружество Независимых Государств (СНГ), созданное в декабре 1991 года. В СНГ сегодня входят Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Грузия, Республика Казахстан, Республика Кыргызстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Туркменистан, Республика Узбекистан и Украина.

Целями Содружества являются:

- построение демократических правовых государств, отношения между которыми будут развиваться на основе взаимного признания и уважения государственного суверенитета и суверенного равенства, неотъемлемого права на самоопределение, принципов равноправия и невмешательства во внутренние дела, отказа от применения силы и угрозы силой, экономических и любых других методов давления, мирного урегулирования споров, уважения прав и свобод человека, включая права национальных меньшинств, добросовестного выполнения обязательств и других общепризнанных принципов и норм международного права;
- признание и уважение территориальной целостности друг друга и нерушимости существующих границ;
- укрепление имеющих глубоких исторических корней отношений дружбы, добрососедства и взаимовыгодного сотрудничества, отвечающих коренным интересам народов и делу мира и безопасности;
- сохранение гражданского мира и межнационального согласия.

Взаимодействие участников Содружества осуществляется на принципе равноправия через координирующие институты, формируемые на паритетной основе и действующие в порядке, определенном соглашениями между участниками Содружества, которое не является ни государством, ни надгосударственным образованием.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Для решения вопросов, связанных с координацией деятельности государств Содружества в сфере общих интересов, был создан высший орган Содружества - Совет глав государств, а также Совет глав правительств.

22 января 1993 года в Минске был принят Устав СНГ, одним из важнейших пунктов которого было соглашение о сотрудничестве в формировании и развитии общего экономического пространства, общеевропейских и евразийских рынков, сотрудничество в развитии систем транспорта и связи, а также энергетических систем. Уставом было также определено, что основными регламентирующими документами будут двусторонние договоры между независимыми государствами, которые определяют взаимные отношения.

Совместные усилия стран-членов СНГ направлены, в частности, на:

- защиту интересов всех субъектов интеграционного процесса СНГ во взаимоотношениях с другими интеграционными группировками стран, обеспечение коллективной защиты от дискриминации, недобросовестной конкуренции, правовых и экономических ограничений со стороны третьих стран. Такая защита особенно необходима в транспортных коммуникациях;

- возобновление интеграционных процессов в сферах науки, образования, совершенствования технико-технологических основ производства товаров и услуг, совместное осуществление сложных научно-технических и конструкторских программ;

- согласованность проведения структурных экономических преобразований.

В то же время членство Узбекистана в рамках СНГ позволяет ему решать ряд важных задач, исходя из интересов национальной экономики:

- развитие и рационализацию кооперативных хозяйственных связей в масштабах, обеспечивающих поддержание производства, снабжение (прежде всего продовольственное) населения;
- сохранение ведущего положения на рынке ряда товаров СНГ, особенно в сфере сбыта традиционной продукции;

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

- обеспечение доступа к сырьевым ресурсам, которыми располагают бывшие союзные республики;
- гарантированное и безопасное использование транспортных коммуникаций, обслуживающих экспортно-импортные товаропотоки Узбекистана в третьи страны.

Активная экономическая политика в отношении стран СНГ должна рассматриваться как один из рычагов оздоровления национальной экономики и создания условий ее динамичного развития.

Основные направления совершенствования механизма экономического сотрудничества Узбекистана с государствами СНГ определяются общим курсом на либерализацию экономики, последовательный перевод ее на рыночные принципы, структурную перестройку хозяйства.

В сфере платежно-расчетных и кредитно-финансовых отношений Узбекистан с государствами ближнего зарубежья последовательно осуществляет линию на завершение перевода на правила, принятые в международной практике в целях постепенного приведения платежного баланса в равновесное состояние и недопущения финансовых потерь.

С учетом принятого курса на интеграцию в СНГ производственные связи призваны стать материальной основой этих процессов, а в последующем - и важнейшей сферой качественного обновления производства товаров и услуг. Отсюда принципиально важное значение приобретает стратегически верный выбор направлений и форм взаимодействия в развитии производственных потенциалов.

К ним относятся:

- *сохранение рационально обоснованных кооперационных связей;*
- *сотрудничество в области инвестиционной деятельности и капитального строительства;*
- *формирование новой организационной структуры производственного сотрудничества.*

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Среди нормативных документов, принятых на Совете глав государств и Совете глав правительств, следует выделить “Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности”, заключенное в Бишкеке в октябре 1992 года. Этим документом были сняты многие разночтения в определении прав собственности после распада СССР.

Большую ценность представляет также “Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности”, подписанное в декабре 1993 года в Ашгабате. В соответствии с этим соглашением инвесторы Сторон осуществляют **инвестирование** на территории других Сторон **путем:**

- создания предприятий, полностью принадлежащих инвесторам Сторон, а также филиалов таких предприятий;
- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими и физическими лицами по месту инвестирования;
- приобретения предприятий, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций, а также ценных бумаг в соответствии с национальным законодательством;
- иной деятельности по осуществлению инвестиций, не противоречащей законодательству, действующему на территории государства по месту инвестирования.

Предприятие с инвестициями Сторон может осуществлять любые виды деятельности, отвечающие целям, предусмотренным в уставе предприятия, за исключением запрещенных законодательством государства по месту инвестирования. Инвестиции, производимые инвесторами на территории Сторон, пользуются полной и безусловной правовой защитой государства по месту инвестирования, не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции, кроме как в исключительных, предусмотренных законами случаях. Решения о национализации и реквизиции принимаются в порядке, установленном законодательством государства по месту инвестирования. В таких случаях государством по месту инвестиро-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

вания выплачивается инвесторам Сторон быстрая, адекватная и эффективная компенсация. Решения об удовлетворении претензий инвестора в случае национализации и реквизиции могут быть разрешены по соглашению Сторон или обжалованы в суды государства по месту инвестирования.

Инвесторы Сторон имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду, причиненных им в результате действий государственных органов либо должностных лиц, противоречащих законодательству государства по месту инвестирования, а также вследствие ненадлежащего осуществления такими органами или должностными лицами предусмотренных законодательством обязанностей по отношению к инвесторам Сторон или предприятиям с этими инвестициями.

Прибыль, полученная инвесторами Сторон в любой валюте из источников на территории государства по месту инвестирования, может на его территории реинвестироваться или использоваться в других целях в соответствии с законодательством этого государства.

Следует признать, что документы, утвержденные соответствующими органами СНГ, сыграли определенную положительную роль в преодолении негативных последствий стагнации экономики постсоветских государств.

Организация экономического сотрудничества. Узбекистан стал членом Организации Экономического Сотрудничества (ЭКО) в 1992 г.

ЭКО объединяет Исламское Государство Афганистан, Азербайджанскую Республику, Исламскую Республику Иран, Республику Казахстан, Кыргызскую Республику, Исламскую Республику Пакистан, Республику Таджикистан, Турецкую Республику, Туркменистан и Республику Узбекистан.

В Тегеране в 1992 году во время встречи ЭКО на высшем уровне было опубликовано коммюнике, объявляющее о приверженности целям и задачам, предусматривающим многогранное региональное сотрудничество во имя экономического благосостояния членов ЭКО. Такие встречи, проводимые еже-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

годно призваны в значительной степени укрепить культурные и экономические связи народов-соседей. Особое значение играла встреча глав государств в 1996 году, где были приняты важные решения.

В центре внимания Организации Экономического Сотрудничества - развитие таких приоритетных областей, как транспорт, связь, торговля, инвестиции и энергетика. Сотрудничество в этих сферах позволяет ускорить процессы регионального экономического сотрудничества между странами-членами ЭКО.

Реализуются проекты по транзитной торговле, созданию общей системы таможенных процедур внутри региона в соответствии с международно-правовыми нормами.

В 1996 г. вошла в строй важнейшая железнодорожная линии Теджен - Серахс - Мешхед, которая стала мостом, соединяющим центральноазиатские государства с иранскими портами в Персидском заливе, а также со странами Европы через Турцию.

Реализуются меры по завершению строительства автодорог и железнодорожных линий, обеспечивающих выход для Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, Афганистана и Азербайджана к морским портам через Пакистан, Иран и Турцию. Особый приоритет отдается транзитным дорогам, соединяющим Туркменистан и Узбекистан с портами Карачи и Гвадар через Афганистан. Подобный приоритет может быть представлен в целях завершения железнодорожной линии Термез - Герат - Кандагар - Чаман с ответвлением Герат - Кушка, Керман - Захидан, Астара (Азербайджан) - Решт - Казвин, а также железнодорожному обводному пути вокруг озера Ван.

Разработаны и одобрены планы по развитию газо- и нефтепроводной сети в регионе. При этом в качестве приоритетных выступают строительство газопровода из Туркменистана в Европу через Иран и Турцию, газопровода в Пакистан через Афганистан, а также газопровода из Ирана в Пакистан. Дру-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

гие центральноазиатские страны - члены ЭКО также смогут использовать эти трубопроводы.

В целях дальнейшего развития торговли между странами-членами ЭКО предусматривается постепенный переход к созданию Зоны свободной торговли (ЭКОФТА) с учетом аналогичного опыта других регионов и мировой торговой среды. ЭКО играет все большую роль в развитии внешнеэкономических связей и координации действий стран региона.

Единое экономическое пространство Центральной Азии. В 1994 году Узбекистан, Казахстан и Кыргызстан заключили Договор о создании единого экономического пространства. Значение этого договора чрезвычайно велико. Он положил начало переводу интеграционных процессов из плоскости переговоров в русло практических действий, позволил приступить к разработке механизмов хозяйственно-правового и организационного характера в целях поэтапной реализации конкретных интеграционных программ, построения совместной рыночной инфраструктуры и осуществления действенного контроля за выполнением принятых решений.

Государства, подписавшие Договор, согласились:

- осуществлять тесное взаимодействие в экономической, социальной, культурной, правовой, военной и иных сферах;
- объединить усилия в деле охраны окружающей среды, ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф, принять дополнительные меры по улучшению экологической обстановки в бассейне Аральского моря и Приаралья;
- действовать с согласованных позиций на региональном и международном уровнях в области внешнеполитической деятельности.

Для реализации заявленных целей и координации усилий в экономической, политической, оборонной и гуманитарной сферах был создан Межгосударственный совет, включающий Совет премьер-министров, Совет министров иностранных дел, Совет министров обороны. В качестве их рабочего органа был создан исполнительный комитет, действующий на постоянной основе.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

В соответствии с возложенными на исполком задачами и функциями основное внимание было сосредоточено на:

- экспертизе важнейших инвестиционных проектов, имеющих региональное значение, и проведение согласований политики в ведущих отраслях государств-участников;

- выработке механизма поддержки развития производственной кооперации, содействия в развитии совместных предприятий, финансово-промышленных групп, транснациональных объединений;

- проведение единой политики на транспорте, связи, коммуникациях, топливно-энергетическом комплексе;

- контроле за ходом выполнения принятых Межгосударственным советом, его институтами, решений межгосударственных и межправительственных договоров и соглашений;

- подготовке рекомендаций по обеспечению их выполнения и других вопросов, касающихся интеграции трех государств.

Сразу же после подписания Договора было осуществлено упрощение таможенных процедур, что позволило отменить таможенный досмотр багажа и ручной клади граждан Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Республики Узбекистан при перемещении их через таможенную границу, за исключением случаев, когда имеются достаточные основания полагать, что провозятся оружие, наркотические и психотропные средства, валютные и культурные ценности.

5.3. Международные договоры и внешнеэкономическое сотрудничество Узбекистана

Внешнеэкономическая деятельность может рассматриваться как деятельность государства по развитию сотрудничества с другими государствами в области торговли, экономики, техники, культуры, туризма. Субъектом международных экономических связей Узбекистан стал только с приобретением независимости. В принятом 31 августа 1991 года Верховным Советом Узбекистана заявлении о государственной независи-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

мости подчеркивается, что “являясь равноправным членом международного сообщества, Республика Узбекистан выступает в международных отношениях в качестве суверенного государства, субъекта международного права”.

Основной правовой формой такого сотрудничества являются международные договоры, в частности многосторонние, устанавливающие основные принципы и направления взаимодействия государств в названных сферах. Примером может служить Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности государств-участников СНГ от 15 мая 1992 г.

На многосторонней основе может также осуществляться сотрудничество в какой-либо конкретной области. Например, Соглашение в области машиностроения бывших республик Союза ССР от 24 сентября 1993 г. предусматривает, в частности, обязательство сторон выделять соответствующие квоты и выдавать лицензии для осуществления поставок, освобождать при взаимных поставках продукцию машиностроения от взимания таможенных пошлин.

Кроме многосторонних, заключаются двусторонние договоры, которые направлены на урегулирование двусторонних отношений по конкретным вопросам. Они играют значительную роль в экономическом и ином сотрудничестве, поскольку не только устанавливают права и обязанности сторон, но и определяют конкретные аспекты взаимного сотрудничества и проблемы, подлежащие урегулированию. Двусторонние договоры, прежде всего торговые, направлены, кроме того, на установление льготного режима для лиц, занятых во внешней торговле. Здесь, как правило, предусматривается режим наибольшего благоприятствования, означающий, что физическим и юридическим лицам договаривающихся государств будут предоставлены права не менее благоприятные, чем для таких лиц третьих государств.

Государства могут устанавливать и иные, кроме режима наибольшего благоприятствования, льготные режимы.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Справочный материал

Еще в начале 20-х годов Бухарская и Хорезмская народные советские республики обеспечивали себе самостоятельный и согласованный выход на внешние рынки на основе ряда договоренностей с РСФСР. На их базе Хорезмской республикой при торгпредствах РСФСР за границей учреждались ее постоянные представительства по торговым делам, или торгпредства Хорезма. Такое соглашение было заключено и между РСФСР и Бухарской республикой. На этой основе республики Средней Азии осуществляли крупномасштабные внешнеторговые операции в Афганистане, Иране, Западном Китае. В эти годы Узбекистан принимал участие в других формах экономических связей с определенными странами.

Но за весь последующий период централизованного режима правления в стране Узбекистан, как и все остальные союзные республики, постепенно лишился основных прав самостоятельного государства, т.е. возможности обладать юридической способностью иметь и осуществлять все права, связанные с участием в международных отношениях, и превратился по существу в под субъект внешнеэкономической деятельности. Хотя ранее, до объявления Декларации о суверенитете, в Конституции Узбекской ССР декларировалась ее международная правосубъектность, данная норма Основного Закона республики выполнялась частично, в основном как участие в исполнении международных договоров и соглашений Союза ССР. В условиях преобладания отраслевых, а по сути централизованных решений по развитию внешнеэкономических связей, республика не имела возможности проводить в жизнь собственные программы участия в международном разделении труда.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Справочный материал

Двусторонние комиссии и комитеты, созданные с участием правительства Республики Узбекистан.

Огромную роль в развитии двусторонних отношений между государствами играют созданные ими комиссии и комитеты.

Узбекистан широко использует эту хорошо зарекомендовавшую себя практику. Правительство республики создало целый ряд таких институтов.

Со странами Европы:

1. Межведомственная комиссия по вопросам сотрудничества с Федеративной Республикой Германия.

2. Межведомственный совет по торгово-экономическому сотрудничеству со Швейцарской Конфедерацией.

3. Межведомственный совет по торгово-экономическому сотрудничеству с Великобританией.

4. Межведомственная Узбекско-Финская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

5. Межведомственная комиссия по вопросам сотрудничества с Францией.

6. Межведомственный совет по торгово-экономическому сотрудничеству с Республикой Польша.

Со странами Тихоокеанского региона и Дальнего Востока:

1. Узбекско-Корейский комитет по экономическому сотрудничеству и торговле.

2. Межправительственная Узбекско-Китайская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству.

3. Межправительственный Узбекско-Японский и Японско-Узбекский комитет по экономическому сотрудничеству.

Со странами Азии и Африки:

1. Межправительственная Узбекско-Египетская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

2. Межправительственная совместная Узбекско-Иранская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

3. Межправительственная Узбекско-Индийская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

4. Межправительственная Узбекско-Пакистанская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

США:

1. Американо-Узбекская торговая палата.

Прочие комитеты, комиссии, советы.

1. Межведомственный совет по торгово-экономическим отношениям с Европейским Союзом (ЕС).

2. Межведомственная комиссия по работе со Всемирной торговой организацией.

Как видно из приведенного списка, Узбекистан активно сотрудничает со многими странами мира.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Так, создание благоприятного инвестиционного климата предполагает необходимость заключения правительственных соглашений с заинтересованными зарубежными странами о взаимной защите инвестиций, что позволит представителям частного сектора иностранной экономики без опасений вкладывать средства в различные проекты в стране-получателе инвестиций.

Узбекистан активно использует эту форму для реализации собственной внешнеэкономической стратегии. С крупнейшими странами мира были подписаны договоры, облегчающие экспорт товаров и услуг, способствующие привлечению иностранных инвестиций. Несколько примеров.

США.

В октябре 1992 года было подписано Соглашение о содействии инвестициям с американской Корпорацией частных инвестиций за рубежом (ОПИК), которое призвано обеспечить американским компаниям гарантии по некоммерческому риску их капиталовложений в Узбекистане.

В ноябре 1993 года подписано межправительственное Соглашение о торговых отношениях между Республикой Узбекистан и США, которое предусматривает предоставление сторонами друг другу режима наибольшего благоприятствования. Во исполнение положений данного Соглашения в августе 1994 года Конгрессом США был представлен Узбекистану статус определения таможенных льгот. Республика получила право беспошлинного экспорта ряда товаров.

В марте 1994 года подписаны Меморандум о взаимопонимании между правительствами двух стран (облегчение визового режима для дипломатов и экспертов), межправительственное Соглашение о сотрудничестве в области оказания помощи и Меморандум о взаимопонимании между правительствами Республики Узбекистан и США.

В 1994 году в Вашингтоне правительственная делегация Республики Узбекистан подписала двустороннее межправитель-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ственное Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций, в соответствии с которым стороны гарантируют предоставление режима наибольшего благоприятствования для инвесторов в сферах деятельности, не подпадающих под исключения данного соглашения.

Документом предусмотрен свободный и беспрепятственный перевод капиталов и прибыли, доступ к международному арбитражу и другим общепризнанным стандартам в сфере защиты инвестиций.

20 июня 1995 г. в Вашингтоне был подписан межправительственный документ - Меморандум о взаимопонимании между Республикой Узбекистан и США о достижении договоренности о свободе передвижения граждан двух государств по их территориям.

Активную поддержку американским компаниям по их присутствию в Узбекистане оказывает Корпорация по защите частных инвестиций за рубежом (ОПИК), осуществляющая страхование двух крупных проектов в республике: разработки месторождения золотоносной руды компанией "Ньюмонт Майнинг" в Зарафшане и создание и управления сетью кабельного телевидения в Ташкенте компанией "Интернэшнл Телсет, Инк." совместно с СП "Камалак-ТВ".

На первом этапе сотрудничества, с 1992 по 1994 год, основная часть предложений по сотрудничеству со стороны американских компаний включала такие области, как разработка минеральных ресурсов (проекты "Ньюмонт Майнинг", Эф-Эм-Си и др.), энергоносителей, банковское кредитование крупных проектов, поставка в республику различного оборудования.

Начиная с 1994 года структура сотрудничества значительно расширилась.

Успешно работает в области привлечения иностранного капитала к процессу приватизации фирма "Барентс Групп".

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

В октябре 1995 г. зарегистрировано совместное предприятие по производству взрывчатых веществ ассоциации “Узхимпром” и компании Эм-Си-Ай.

Подрядчиком по проекту строительства компрессорной станции для месторождения Кокдумалак является фирма “Келлог” - дочерняя фирма компании “Дрессер”. Корпорация Ди-Эй-Ай (Девелопмент Альтернативс, Инк.) активно сотрудничает с Госкомприродой по разработке проектов по ирригации и дренажу земель в Бухарской области.

В октябре 1995 г. подписан контракт о закупке трех самолетов производства компании “Боинг” на условиях долгосрочного финансирования.

Активно прорабатываются вопросы по созданию СП с участием компании “Энрон Ойл энд Гэз”, Национальной корпорации “Узбекнефтегаз” и Газпрома России по совместному освоению Кандымского (Бухарская область) и Гаджакского (Кашкадарьинская область) месторождений газа.

Республика Корея. Между Республикой Узбекистан и Республикой Корея подписаны 16 межгосударственных и межправительственных документов.

Уровень торгово-экономических отношений характеризуется следующими показателями: за 1994 год товарооборот составил 66,5 млн. долл. США, в том числе экспорт - 40,1 млн. долл. США, импорт - 26,4 млн. долл. США. В 1995 году товарооборот составил 576,4 млн. долл. США, из которых на экспорт приходится - 146,8 млн. долл. США, на импорт - 429,6 млн. долл. США.

Национальным банком ВЭД Республике Узбекистан установлены корреспондентские отношения с крупнейшими банками Республики Корея: “Корея Эксчейндж Банк”, “Ханил Банк”, “Эксимбанк Кореи”, “Коммерческий банк Кореи”, “Корея Ферст Банк”. Совместно с “Ферст Банком” производится обслуживание контрактов совместных предприятий компании “ДЭУ Корпорейшн” с узбекскими партнерами.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

В Республике Узбекистан аккредитовано 6 представительств корейских компаний: “ДЭУ Корпорейшн”, “Самсунг Корпорейшн”, “Кэбул Текстайлз”, “ДЭУ Хеви Индастриз”, “ДЭУ Телеком ЛТД” и госпитальное объединение “Даи Сунг”.

В Министерстве внешних экономических связей в качестве участников внешнеэкономической деятельности зарегистрированы 45 совместных узбекско-корейских предприятий, основными видами деятельности которых является:

- *производство и переработка сельскохозяйственной продукции;*
- *производство товаров народного потребления;*
- *переработка хлопковых отходов;*
- *производство радиоэлектронной продукции;*
- *реализация легковых автомобилей и комплектующих к ним.*

Наиболее крупными совместными предприятиями стали “УзДЭУавто” (производство автомобилей “Нэксия” и “Тико”, микроавтобусов “Дамас”) и “УзДЭУэлектронике” (производство цветных телевизоров, видеомагнитофонов, утюгов).

Германия. Существующая структура торговли между странами подтверждает наличие взаимных экономических интересов. Узбекистан экспортирует в Германию драгоценные металлы для промышленного производства, хлопок, цветные металлы и изделия из них, переработанную сельскохозяйственную продукцию. ФРГ экспортирует в нашу страну станки и оборудование (33,8 %), средства транспорта (16,8 %), продовольствие (22,5 %). В целом рост объемов товарооборота между двумя странами выступает как важнейший показатель динамики и перспективности двустороннего сотрудничества. Составлявший в 1992 году 150 млн. немецких марок, он вырос в 1995 г., по данным германских статистических учреждений, до 805 млн. немецких марок, в том числе экспорт Узбекистана в ФРГ составил 270 млн. немецких марок, импорт - 535 млн. немецких марок.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Параллельно увеличению товарооборота между странами растет финансовое содействие Германии Узбекистану (по сравнению с 1993 г. увеличение в 1995 г. более чем в три раза).

Большой объем работ по стимулированию финансового сотрудничества осуществляют наряду с коммерческими банками государственно-частное объединение банков и кредитно-финансовых учреждений (АКА), Германское кредитно-финансовое общество - банк КФВ, инвестиционное общество ДЕГ, ориентирующее германских предпринимателей на привлечение прямых инвестиций и новых технологий в различные отрасли экономики Узбекистана.

В целом германской стороной под гарантии страхового общества "Гермес" открыты кредитные линии КФВ и АКА в общем объеме более 1 млрд. немецких марок.

Германия оказывает республике значительную техническую помощь в виде оказания консультативных услуг по стороны немецких экспертов, проведения семинаров и конференций, направленных на выработку предложений по совершенствованию законодательной базы реформ в республике, а также подготовки кадров. Основным институтом, осуществляющим реализацию программ немецкой технической помощи, является Германское общество технического содействия - ГТЦ.

Активную деятельность в этом направлении осуществляет Фонд К. Аденауэра, открывший свое представительство в Ташкенте. В настоящее время известный Фонд Эберта также намерен открыть свое представительство в Узбекистане.

5.4. Сотрудничество с международными организациями

Интеграция в мировое хозяйство немыслима без активного участия Узбекистана в деятельности различных международных организаций. Сотрудничество с ними облегчает решение проблем переходного периода и формирования социально ориентированного рыночного хозяйства. Оно оказывает значительную помощь в получении кредитов, в привлечении пря-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

мых инвестиций, в продвижении продукции на мировые рынки. Одной из таких организаций является ООН. В рамках различных учреждений ООН накоплен уникальный коллективный опыт решения проблем мирового развития, выработаны эффективные механизмы оказания взаимной помощи, базирующиеся на анализе опыта стран с различной социальной, экономической, политической ориентацией. Проекты ООН, реализуемые в Узбекистане, охватывают сферы экономики, образования, здравоохранения, культуры, науки.

Среди этих проектов - оказание консультативной помощи министерствам и ведомствам, поддержка малого и среднего бизнеса, содействие в разработке и внедрении международных стандартов бухгалтерского учета и аудита и т.п., организация ознакомительных и учебных поездок за рубеж и т.п.

Крупным событием в истории Узбекистана стало празднование юбилея Амира Темура в штаб-квартире ЮНЕСКО в Париже в апреле 1996 г. Встреча с генеральным директором ЮНЕСКО Федерико Майором заложила принципиально новую основу сотрудничества Узбекистана с этой авторитетной международной организацией. Подписано соглашение об открытии представительства ЮНЕСКО в Ташкенте.

Углубление сотрудничества с международными и региональными организациями является одним из приоритетных направлений во внешней политике Узбекистана. Исходя из этого принципа, Узбекистан совместно с Казахстаном и Кыргызстаном официально сообщил генеральному секретарю ООН о включении Центральноазиатского миротворческого батальона в систему резервных сил ООН.

В 1996 г. в Ташкенте в рамках Программы ООН по контролю за наркотиками (ЮНДКП) состоялась Международная конференция по контролю за незаконным оборотом наркотиков в Центральной Азии. Эксперты из 21 государства участвовали в обсуждении принятой на конференции Программы сотрудничества ЮНДКП и стран Центральной Азии в этой области.

Сотрудничество с Европейским Союзом (ЕС). Обладая огромным природным, минерально-сырьевым и интеллектуальным потенциалом, Узбекистан сегодня является одним из важных экономических и торговых партнеров многих стран-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

членов Европейского Союза.

Узбекистан, находясь в самом сердце Центральной Азии, стал активным участником общеевропейского процесса. Это подтверждает тот факт, что ОБСЕ избрало именно Ташкент - столицу нашего государства - в качестве регионального центра для укрепления идей Хельсинки. Расширяется участие нашей страны в программе НАТО "Партнерство во имя мира".

Возрастающее экономическое и политическое значение Центральной Азии в современном мире позволяет нам с оптимизмом смотреть не только на многообещающую перспективу наших торгово-экономических, политических и культурных связей, но и на возможность установления отношений стратегического партнерства между Узбекистаном и Европейским Союзом.

Европейский Союз и европейские страны оказывают значительную помощь в формировании и становлении в Узбекистане демократического открытого государства со свободной рыночной экономикой, обеспечивающей достойные условия жизни народа.

Чрезвычайно важна помощь, оказываемая для укрепления частного сектора и предпринимательства, развития малого и среднего бизнеса, становления нового для нас класса собственников, внедрения в нашу жизнь современных норм и стандартов.

Трудно переоценить в этом плане поддержку, которую республика получает от Европейского Союза по программе ТАСИС. Исключительно большое значение имеет развитие проекта Евросоюза - ТРАСЕКА, направленного на восстановление и развитие транспортного коридора между Европой и Центральной Азией, по которому проходил Великий шелковый путь. Узбекистан совместно с рядом заинтересованных государств предпринимает практические шаги по реализации данного проекта.

Взаимное сотрудничество способно открыть для Узбекистана большие возможности в Европе, а для Европы - в Центральноазиатском регионе. У этого взаимодействия одна цель - укрепление стабильности и безопасности в Европе и Азии, рас-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ширение свободных рыночных отношений, развитие и укрепление демократических ценностей, обеспечение гарантий прав и свобод человека, обеспечение достойных условий жизни своим гражданам.

В июне 1996 года во Флоренции было подписано **Соглашение о партнерстве и сотрудничестве** между Европейским Союзом и Республикой Узбекистан, представляющее новый этап во взаимоотношениях.

Эти отношения рассматриваются Узбекистаном как приоритетное направление внешней политики, направленное на интеграцию в международное сообщество и мировое хозяйство.

Вместе с тем подписание этого документа явилось политической поддержкой независимости и суверенитета Узбекистана.

Оно также свидетельствует о том значении, которое Европейский Союз придает суверенитету, независимости и территориальной целостности Узбекистана. Наконец, оно подчеркивает решимость Европейского Союза оказать содействие нашей стране в ее двух стремлениях: углублении демократии и модернизации экономики.

Соглашение создает благоприятные условия для укрепления связей между нашими предпринимателями и политическими институтами. Этот процесс благоприятен для всех. Соглашение определяет новые параметры совместных усилий, направленных на поддержание прочной стабильности в Центральной Азии.

Некоторые аспекты соглашения особо важны. Прежде всего соглашение устанавливает прочную базу для нашего политического диалога. Это позволит нам активизировать обмен мнениями на всех уровнях.

Далее, оно создает благоприятную юридическую основу для развития торговли и увеличения объема инвестиций, что находится сегодня еще на довольно низком уровне. В эпоху, когда усиливается взаимозависимость мировой экономики,

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

логично способствовать этому процессу и извлечь из него наибольшую пользу. Подобные процессы приведут к положительным результатам не только в области экономической, но также и в политической, потому что они будут сопровождаться укреплением политической стабильности и мира, как это подтвердил опыт Европейского Союза.

Наконец, соглашение открывает большие перспективы сотрудничества, которые позволяют углублять связи в различных сферах экономики. Это является важным направлением совместной работы, расширит и разнообразит сотрудничество.

Подписание соглашения о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Узбекистаном получило положительный резонанс среди государственных и общественных деятелей, а также ведущих предпринимателей Франции. В частности, вице-президент Национального совета французских предпринимателей Ф. Жискард Д'Эстен отмечает, что "подписание на столь высоком уровне соглашения является свидетельством правильной экономической политики Президента И. Каримова. Это еще раз доказывает то, что на сегодняшний день Узбекистан - самый надежный партнер для предпринимателей Европы".

С точки зрения развития внешнеэкономических связей принципиально важное значение имеет сотрудничество Узбекистана с **Международным валютным фондом и Всемирным Банком**. С сентября 1992 года Республика Узбекистан является полноправным членом Международного валютного фонда. Постановлением Верховного Совета Республики Узбекистан № 622-ХІІ от 2 июля 1992 года введен в действие Закон Республики Узбекистан "О членстве Республики Узбекистан в Международном валютном фонде, Международном банке реконструкции и развития, Международной ассоциации развития, Международной финансовой корпорации, Многостороннем агентстве гарантий инвестиций".

В соответствии с постановлением Кабинета Министров № 404 от 2 сентября 1992 года и распоряжением Кабинета Министров № 93-ф от 27 марта 1993 года осуществлены вы-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

платы членских взносов в резервы МВФ: валютной части - в размере 46.816.000 СДР (1 СДР равен 1,5 долл.США) посредством процедуры однодневного беспроцентного займа; рублевой части - в размере 152.684.000 СДР на счет МВФ в Центральном банке Республики Узбекистан, с заменой ее на беспроцентный вексель.

Правительство Узбекистана парафировало соглашение по механизму финансирования системных преобразований (СТФ), 25 января 1995г. Совет директоров МВФ одобрил Программу STF для поддержки мер по системной и макроэкономической политике Узбекистана в 1995г.

30 января 1995г. осуществлена покупка средств в счет первого транша МФСП в размере 72.184.196 долл.США. Погашение ссуд должно производиться через 4,5 года и заканчивается через 10 лет после каждой покупки. Процентная ставка - плавающая (в настоящее время - около 4,1%).

18 декабря 1995 года Совет исполнительных директоров МВФ единогласно принял решение о выделении второго транша STF и предоставлении Узбекистану ресурсов в рамках механизма "стэнд-бай" на общую сумму около 187 млн.долл. США (124,7 млн.СДР), выплаты по которому со стороны МВФ будут осуществляться поэтапно в течение 15 месяцев.

Кредит предоставляется с целью оказания поддержки правительственной программе экономических реформ в 1996-1997гг. Сразу после принятия решения МВФ предоставил Узбекистану около 72 млн.долл. США в рамках второго транша STF и 8,9 млн.долл.США в рамках первого транша кредита "стэнд-бай". Фактическое предоставление остальной суммы по кредиту "стэнд-бай" должно было производиться пятью равными долями по 23,7 млн.СДР в феврале, мае, августе и ноябре 1996 года и в феврале 1997 года при условии выполнения критериев реализации на конец предыдущего квартала. Погашение производится через три с четвертью года и заканчивается через 5 лет после каждой покупки. Процентная ставка такая же как и при погашении средств STF.

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Таким образом, программа макроэкономической стабилизации республики на 1996-1997гг. получила поддержку со стороны МВФ в размере около 259 млн.долл.США. Эти средства направляются на поддержку национальной валюты через механизм валютного регулирования.

Согласованная программа предусматривает в среднесрочной перспективе до 2000 года снижение дефицита бюджета до уровня в 2,6 процента, годовой рост ВВП в 5 процентов, снижение уровня инфляции до 10 процентов годовых. Главными целями экономической программы правительства на 1996 год является удержание уровня годичной инфляции в пределах 30-34 процентов и ограничение спада ВВП в пределах 1 процента.

Большое значение имеет сотрудничество с организациями Всемирного банка - Международным банком реконструкции и развития (МБРР) и Международной ассоциацией развития (МАР), которые объединяет одна центральная задача: содействие экономическому и социальному прогрессу в развивающихся странах путем повышения производительности труда и улучшения условий жизни их народов. Этой же целью руководствуются Международная финансовая корпорация (МФК), тесно сотрудничающая с частными инвесторами всего мира и инвестирующая средства в коммерческие предприятия развивающихся стран, а также Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), созданное в целях привлечения прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем страхования капиталовложений против некоммерческого риска. МБРР, МФК, МАГИ и МАР совместно образуют Группу Всемирного банка.

Крупнейшей и старейшей из этих четырех организаций является МБРР, основанный в 1945 году. МБРР находится в собственности правительств 178 стран, подписавшихся на его капитал. По статьям Соглашения МБРР правом членства обладают лишь страны, являющиеся членами Международного валютного фонда (МВФ). Подписка на доли капитала МБРР распределяется между странами-членами на основе размера

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

квоты каждого члена в МВФ, которая отражает относительную экономическую мощь каждой страны.

МБРР предоставляет займы только кредитоспособным заемщикам, финансируя только перспективные проекты, обещающие высокую реальную норму прибыли для экономики страны. В соответствии со своими внутренними правилами МБРР не пересматривает сроки погашения задолженности стран и никогда не терпел убытков по предоставленным займам. Каждый год, начиная с 1948 года, МБРР приносит чистый доход.

МБРР привлекает большую часть ресурсов за счет средне- и долгосрочных заимствований на рынках капитала Европы, Японии и США. Средства также привлекаются у центральных банков и других правительственных учреждений по рыночным процентным ставкам. Прочное положение МБРР на рынках определяется сочетанием таких факторов, как консервативная политика кредитования, мощная финансовая поддержка со стороны стран-членов, а также рациональное финансовое управление.

Помимо привлечения ресурсов, значительные средства поступают за счет уставного фонда, нераспределенной прибыли и погашения срочной задолженности по предоставляемым займам.

Узбекистану по линии МБРР предоставляются, в частности, 66 млн. долларов для модернизации хлопкового производства посредством селективных мер, способствующих его выходу на мировой рынок и построению базы для повышения производительности. Кроме того, предусматривается выделение 120 млн. долларов для продолжения проведения институциональных реформ.

Международная ассоциация развития была создана в 1960 году в целях оказания помощи бедным развивающимся странам на условиях, в меньшей степени сказывающихся на состоянии платежного баланса, чем условия предоставления займов МБРР. Помощь МАР предоставляется беднейшим странам, преимущественно тем из них, валовой внутренний про-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

дукт которых на душу населения не превышает 690 долларов США в год (в ценах 1993 года). На основе такого критерия в эту группу попадает около 60 стран.

Членство в МАР открыто для всех членов МБРР, и 158 стран являются ее членами. Кредитные ресурсы МАР, как правило, формируются из взносов более богатых стран-членов, хотя некоторые развивающиеся страны также делают взносы в МАР. Ресурсы МАР пополняются и за счет регулярных отчислений чистой прибыли МБРР.

Кредиты МАР предоставляются только правительствам. Сроки их погашения составляют от 30 до 40 лет. Проценты по таким кредитам не взимаются, но предусмотрен ежегодный сбор за обслуживание кредита в сумме 0,5 процента размещенной части кредита. Хотя в юридическом и финансовом отношении МАР является самостоятельной организацией, она имеет общий штат сотрудников с МБРР, а проводимые МАР проекты должны отвечать тем же критериям, что и проекты, поддерживаемые МБРР.

Успех деятельности Банка зависит от доверия к нему заемщиков, и это доверие основано на опыте и уровне технических навыков, продемонстрированных Банком за годы работы с развивающимися странами-членами.

В соответствии со статьями Соглашения Банк не имеет права руководствоваться в своей деятельности политической ситуацией в странах-членах: значение имеют лишь экономические соображения. Банк также стремится к тому, чтобы развивающиеся страны с максимальной отдачей использовали заемные средства. Поэтому помощь Банка не носит связанного характера, то есть она может быть использована для приобретения товаров и услуг в любой другой стране-члене.

МФК была создана в 1956 году и в ее задачи входит содействие укреплению экономики развивающихся стран за счет стимулирования экономического роста в частном секторе и оказания помощи в мобилизации внутреннего и иностранного капитала для этих целей. Членами МФ являются 165 стран. В юридическом и финансовом отношении МФК и Всемирный банк являются самостоятельными организациями. МФК

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

имеет собственный штат оперативных сотрудников и юрисконсульты, но пользуется административными и другими службами Банка.

Осуществляя проектное финансирование, МФК предоставляет займы и инвестирует средства в уставный капитал компаний. В отличие от большинства многосторонних учреждений, МФК не принимает гарантии правительства при предоставлении финансирования. Как и другие частные финансовые учреждения, МФК стремится предлагать свои финансовые и прочие услуги по рыночным ценам, отражающим стоимость собственных привлеченных средств и обеспечивающим прибыльность операций. МФК разделяет со своими партнерами весь риск, связанный с реализацией проектов.

МАГИ - самая новая структура, созданная в Группе Всемирного банка только в 1988 году. Основной задачей МАГИ является содействие притоку инвестиций в целях укрепления экономики развивающихся стран за счет предоставления инвесторам гарантий от убытков, вызванных некоммерческим риском, а также путем оказания странам-членам консультативных услуг, способствующих созданию благоприятного инвестиционного климата и информационной базы, направляющей и поощряющей приток капитала.

МАГИ также является независимой от Всемирного банка организацией. Как и МФК, она имеет собственный штат оперативных сотрудников и юрисконсульты, но пользуется административными и другими службами Банка. В настоящее время членами МАГИ являются 128 стран.

Важную роль в реализации внешнеэкономической стратегии Узбекистане играет **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)**. Он создан в начале 1991 года по инициативе Президента Франции Ф. Миттерана со штаб-квартирой в Лондоне. Целью деятельности банка в соответствии с Соглашением о его учреждении является содействие переходу к открытой экономике, ориентированной на рынок, развитию частной предпринимательской деятельности в странах Центральной и Восточной Европы, приверженных принципам демократии и

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

рыночной экономики. Банк оказывает содействие своим членам в осуществлении структурных и отраслевых экономических реформ, включая демонополизацию, децентрализацию, разгосударствление и приватизацию, с тем, чтобы содействовать скорейшей интеграции этих стран в мировое экономическое сообщество.

Первым президентом банка был избран Жак Аттали. С августа 1993 г. его сменил Жак де Ларозьер, занимавший ранее посты управляющего директора Международного валютного фонда, а затем президента Банка Франции.

Узбекистан стал членом ЕБРР в начале 1992 г. Уже с 1993 г. началась реализация ряда проектов ЕБРР в Республике Узбекистан.

10 января 1994 г. Совет директоров ЕБРР принял решение об отмене условия негативного залога для Республики Узбекистан в отношении инвестиционных проектов, финансируемых Банком. Принятие этого решения означает высокую оценку проводимых в республике экономических реформ, признание обоснованности и эффективности стратегии, их последовательной и поэтапной реализации. Узбекистан стал первой из 26 бывших социалистических стран, добившейся отмены негативного залога по кредитным соглашениям с ЕБРР.

Приоритетными сферами, в которых концентрируется финансовая и техническая поддержка ЕБРР Узбекистану, являются финансовый сектор, освоение и промышленная переработка минерально-сырьевых месторождений, энергетический комплекс, агробизнес, глубокая переработка хлопка, туризм, транспорт и связь, защита окружающей среды.

Деятельность ЕБРР в Узбекистане. В настоящее время в Узбекистане реализовываются 9 проектов общей стоимостью 536 млн. долларов США с долей участия ЕБРР 253,1 млн. долл. США. На стадии рассмотрения находится еще 10 проектов с суммой финансирования 1116,5 млн. долл. США.

На базе кредитов ЕБРР созданы первые совместные предприятия, занимающиеся производственной и финансовой деятель-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

ностью с привлечением инвестиций из стран:

США - "Ньюмонт Майнинг" (золотодобыча);

Германии - "Саламандер" (производство обуви);

Франции - "Сенаско" (производство сельхозоборудования),
"Альфа" (производство обуви);

*Японии - "Марубени", "Канебо" (переработка шелкоотхо-
дов);*

*Канады - "Варта Индастриз Корпорэйшн" (кормовые до-
бавки для животноводства);*

*Испании - "Ревинза" (производство и розлив вина и соков в
тетрапакеты);*

*Голландии - "АБН-Амро-Национальный банк Узбекиста-
на" (совместный банк);*

*Малайзия - "Узбеклизинг Интернешнл" (совместная ли-
зинговая компания).*

Особое значение для нашей страны имеют институцион-
ные проекты, существенно ускоряющие процесс становления
финансового сектора.

В 1995 году ЕБРР подписал свое первое соглашение с
Национальным банком внешнеэкономической деятельности в
рамках программы содействия торговле в размере 39 миллио-
нов ЭКЮ, учрежденной специально для отобранной группы
банков в нашей стране. Программа расширит возможности этих
банков по финансированию оборота между Узбекистаном и
его основными торговыми партнерами.

Программа содействия торговле рассчитана на два года.
В рамках этого механизма ЕБРР выступит гарантом обязательств
участвующих банков Узбекистана перед участвующими ино-
странными банками-корреспондентами в соответствии с фи-
нансовыми инструментами, связанными с торговлей. При этом
ЕБРР будет гарантировать значительную долю неурегулирован-
ных сумм, а банки и их корреспонденты путем переговоров -
решать вопрос о необходимости предоставления обеспечения
по негарантированной доле.

Международная практика доказала, что создание таких

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

форм финансирования, как лизинг, предоставляет частному сектору огромные выгоды, позволяя закупать оборудование и услуги на приемлемых условиях. ЕБРР принял участие в создании первой лизинговой компании в Узбекистане - "Узбек-лизинг Интернейшнл АО". Первоначальное вложение ЕБРР составляет пятнадцать процентов акционерного капитала компании, спонсорами которой являются Международная финансовая корпорация, малайзийский Мейбанк и Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана.

Совет директоров банка в 1996 г. наметил рассмотреть еще восемь проектов на общую сумму свыше одного миллиарда американских долларов, что свидетельствует о расширении долгосрочного сотрудничества ЕБРР с Узбекистаном.

Большое значение для интеграции Узбекистана в формирующийся рынок стран Азии имеет сотрудничество с Азиатским Банком Развития (Asian Development Bank), членом которого Узбекистан стал после обретения независимости.

Азиатский Банк Развития - институт развития финансов - создан в целях содействия экономическому и социальному прогрессу в Азиатском и Тихоокеанском регионах.

Банк начал функционировать в декабре 1966 года. Штаб-квартира АБР находится в г. Манила, Филиппины. За 28 лет оперирования АБР стал главным катализатором в стимулировании развития самого густонаселенного и быстроразвивающегося на сегодняшний день региона мира.

АБР объединяет 55 членов; 39 - из региона и 16 - не входящих в регион. Членство включает 36 развивающихся стран и три развитые страны региона, а также 16 индустриально развитых и главных капиталом-экспортирующих стран Западной Европы и Северной Америки.

АБР, в дополнение к предоставлению займов, инвестиций и технической помощи, определяет пять среднесрочных стратегических целей. Банк нацелен способствовать экономическому росту, снижению уровня бедности, повышать статус женщин, развивать трудовые ресурсы (включая планирование

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

численности населения) и содействовать в использовании рациональных начал в управлении природными ресурсами и окружающей средой.

Банк предоставляет займы и осуществляет инвестиции для поддержания экономической и социальной активности в странах-участницах и во всем регионе, обеспечивает техническую помощь для подготовки и функционирования проектов и программ развития региональных консалтинговых служб, способствует инвестированию общественного и частного капитала для развития, отвечает на запросы по содействию в координации политики и планов развития стран-участниц.

АБР уделяет особое внимание проблемам малых и менее развитых стран и отдает приоритет региональным, субрегиональным и национальным проектам и программам, способствующим гармоничному экономическому росту региона.

Банк, как региональный банк развития, содействует мобилизации дополнительных ресурсов внутри региона и привлечению инвестиций из-за рубежа. Он в состоянии финансировать проекты как не финансируемые в целом или финансируемые частично существующими национальными и международными финансовыми институтами. Банк также содействует в оперировании региональных и субрегиональных схем экономического развития и способствует региональному сотрудничеству.

Развивается сотрудничество Узбекистана со Всемирной торговой организацией (ВТО/ГАТТ). Она была создана на базе Генерального соглашения о тарифах и торговле (называемого чаще по первым буквам английского написания ГАТТ), функционирующего с 1947 г. В основу ГАТТ легли **три принципа**, рожденных многовековой историей международной торговли:

- все страны-участницы ГАТТ будут применять по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования экспорта и импорта, не допуская дискриминации одной или нескольких стран по сравнению с другими;
- все страны будут стремиться к снижению таможенных

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

пошлин, чтобы открыть путь для более полного использования своих сравнительных преимуществ и рационального международного разделения труда;

- страны-участницы ГАТТ откажутся от самой грубой формы защиты своих рынков - импортных квот.

Сегодня это соглашение подписали уже более 100 стран.

О результативности его можно судить по снижению таможенных пошлин в США. Если в 1947 г. американские таможи взимали пошлины на уровне примерно 25 - 27 % (против 60 % в 1930 г.), то сегодня их размер снизился до 5 - 7 %.

Вопросы для обсуждения

Прочитайте пятый раздел и ответьте:

- 1 Что лежит в основе стремления промышленно-развитых стран к интеграции?
- 2 Как вы считаете, почему процесс интеграции западноевропейских государств только после 40 лет своего развития принял форму политико-экономического союза? Можно ли было сразу реализовать интеграционные процессы через эту форму интеграции?
- 3 При каких условиях выгоды от вступления в Таможенный союз превышают убытки?
- 4 Почему интегрироваться на подлинно равноправной основе могут только страны, близкие по уровню развития национального хозяйства, характеру экономической системы и экономической политики?

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

- ❖ 5 Какие важные задачи позволяет решать Узбекистану его участие в СНГ?
- ❖ 6 Почему, на ваш взгляд, Узбекистан выступает против превращения СНГ в наднациональную структуру ?
- ❖ 7 Какие выгоды получает Узбекистан от членства в Организации Экономического Сотрудничества (ЭКО)?
- ❖ 8 Сформулируйте условия, которые позволили бы повысить эффективность интеграционных процессов государств Центральной Азии.
- ❖ 9 Какую роль играет для развития внешнеэкономической деятельности участие Узбекистана в международных договорах?
- ❖ 10 Какую роль для внешнеэкономических связей играет членство Узбекистана в Международном валютном фонде?

Глоссарий

Барьер торговый - искусственное ограничение свободного обмена товарами и услугами между странами, обычно практикуемое в виде тарифов, квот или валютного контроля.

Европейская "валютная змея" - режим совместно колеблющихся валютных курсов, введенных странами ЕС с целью стимулирования процесса западноевропейской экономической и валютной интеграции.

Зона свободной торговли - форма интеграции, при которой страны-участницы упраздняют торговые барьеры между

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

собой, но сохраняют свои торговые барьеры по отношению к третьим странам.

Интеграция - процесс объединения усилий различных подсистем (подразделений) для достижения целей организации.

Интеграция экономическая - взаимопереплетение и сближение национальных хозяйств двух или более стран, направленное на создание единого хозяйственного механизма.

Международные валютно-кредитные организации - международные экономические организации, созданные на основе межгосударственных соглашений с целью регулирования валютных и финансовых отношений.

Международные валютные резервы - иностранные валюты и другие активы, например, золото, которые страна может использовать для покрытия дефицита платежного баланса.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - межправительственная кредитно-финансовая организация, основными задачами которой являются стимулирование экономического развития стран-членов, содействие развитию международной торговли и поддержание платежных балансов.

Международный валютный фонд (МВФ) - международная валютно-финансовая организация, содействующая развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, а также предоставления валютных ресурсов своим членам при валютных затруднениях, связанных с неуравновешенностью платежных балансов.

Общий рынок - форма интеграции, при которой участники, помимо свободы торговли, пользуются свободой перемещения всех факторов производства (миграция рабочей силы и капитала).

Таможенный союз - форма интеграции, при которой страны-участницы не только упраздняют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единую систему внешних торго-

УЗБЕКИСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

вых барьеров, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах.

Экономический союз - высшая форма интеграции, при которой страны-участницы унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и перелива рабочей силы и капитала.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раздел 6

6.0. Экспорт и импорт

Внешнеэкономической для предприятия считается та деятельность, которая связана с перемещением за границу и из-за ее пределов страны денег, товаров, услуг, капиталов, технологий.

Исходя из этого определения, предприятия, вывозящие за границу товары, услуги, капиталы, - являются **экспортерами**, а предприятия, ввозящие то же самое, - **импортерами**. Однако в жизни, как правило, они в одном лице являются и экспортерами и импортерами для производства качественной продукции, предназначенной для экспорта, обойтись без завоза столь же качественных комплектующих материалов практически невозможно.

Цели экспортно-импортных операций. Каждое предприятие должно четко обозначить, для каких целей оно собираются продавать и покупать за границей. Для этого полезно составить дерево целей.

Для каждого предприятия оно может иметь свою структуру с учетом ее специфики. Однако много факторов, общих

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для любых предприятий, позволяют прочертить примерные схемы. При экспорте продукции необходимо создать валютные ресурсы, которые могут быть использованы для приобретения новейшего оборудования и технологии, закупок патентов, лицензий, ноу-хау, замены материалов и комплектующих, открытия кредитных линий в банках других государств.

Освоение международных рынков заставляет иметь гибкий маркетинг, увеличить объем необходимой информации, расширить корпоративные связи, создать себе привлекательный имидж. Конечная цель развития экспорта - получение прибылей, которые могут быть использованы на модернизацию и расширение производства, повышение заработной платы работникам, улучшение условий их труда, создание объектов социальной инфраструктуры, повышение квалификации кадров.



Дерево целей экспорта продукции

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В качестве цели импортных операций предприятий -производителей выступает модернизация производства на основе приобретения ноу-хау, современных технологий и материалов, закупки сырья. Импортные закупки новых технологий и оборудования позволяют обеспечить высокое качество производимых изделий, сократить затраты на производство, повысить конкурентоспособность, снизить материалоемкость продукции, экономить топливно-энергетические ресурсы, расширить внутренний рынок сбыта продукции. Если в результате импортных операций предприятие сможет освоить новые виды продукции, то это будет способствовать наращиванию объемов производства, обеспечению устойчивой работы предприятия, созданию новых рабочих мест, расширению экспортных поставок.



Дерево целей импорта продукции

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрим подробнее экспортную политику предприятия. Задача экспорта производимой продукции стоит перед каждым из тех, кто намерен обеспечить себе устойчивое существование. Эта задача особенно актуальна в условиях переходной экономики. Когда страна испытывает трудности в создании валютных запасов, когда конвертация местной валюты не обеспечивается в желаемых размерах, основным методом зарабатывания собственных валютных средств становится экспорт изготавливаемой продукции.

Теоретически всегда можно продать любые изделия. Однако на практике возникают вопросы: кому и по какой цене? Здесь особую роль приобретает знание и изучение рынка - маркетинг. Поэтому предприятию, желающему что-либо экспортировать, необходимо иметь собственную службу маркетинга. В тех случаях, когда это не по силам, следует обратиться к посредникам, специализированным фирмам, занимающимся оптовыми продажами. На первых этапах реформы наиболее эффективно действовали фирмы Министерства внешнеэкономических связей. С совершенствованием рыночных отношений в республике появляется все больше частных структур и квалифицированных специалистов, работающих высокопрофессионально.

Предприятие должно оценить свой экспортный потенциал или свою потребность в импорте. В практике маркетинговой деятельности многое зависит от объективной самооценки. Экспортные возможности в конечном счете зависят от конкурентоспособности, которая определяется рынком. Однако при ее предварительной оценке производитель анализирует спрос и тенденции его развития, перспективы данного рынка, потребности, свой финансово-экономический потенциал, материально-техническую базу (обеспеченность ресурсами), оценивает свой товарный ассортимент. Параллельно оцениваются соответствующие показатели конкурирующих фирм, работающих на рынке с аналогичными товарами. Цель такого анализа - выявление сильных и слабых сторон предприятия, нахождение путей совершенствования его деятельности.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Если экспортер проводит подобное исследование рынка с целью выявления сильных и слабых сторон, то импортер также будет исследовать рынок, но “наоборот”: он будет искать сильные и слабые стороны своих возможных поставщиков, чтобы сделать наиболее эффективный выбор. Кроме того, импортер должен задаться вопросом: что выгоднее - разворачивать национальное производство или осуществить импорт? Если потребность в импорте доказана, то должна быть произведена оценка импортных возможностей, т.е. определены источники расчетов за поставляемую продукцию.

До проведения внешнеторговой операции необходимо оценить внешнеэкономическую политику как того государства, из которого осуществляется вывоз товаров, так и того, куда осуществляется их ввоз, с точки зрения соответствия интересам фирмы.

Оценив свой потенциал и изучив внешнеэкономическую среду, экспортер должен решить, собирается ли он совершить разовую экспортную сделку или же выйти на внешний рынок “всерьез и надолго”. Во втором случае необходим маркетинговый анализ внешнего рынка, по сути не отличающийся от маркетинга внутреннего рынка.

Ценовая политика. Выбор ее зависит от размеров предприятия, финансового состояния, конкуренции на рынке и конъюнктуры (соотношение спроса и предложения). Под воздействием этих факторов предприятие выбирает определенную ценовую политику: ценового лидера, следования за лидером, прорыва на рынок, снятия “сливок”, престижные цены, связанное ценообразование и т.д.

Исходя из соотношения рыночных факторов и принятой ценовой политики, определяется стратегия ценообразования во внешнеэкономической деятельности, которая может базироваться на применении стандартных и меняющихся цен, практики ценовой линии и другом. Текущая работа представляет собой реализацию этой стратегии посредством ценовой политики. Причем и стратегия, и политика должны корректироваться в зависимости от изменения и новой расстановки ценообразующих факторов.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таким образом, ценовая политика предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности не ограничивается разовыми мероприятиями (подготовка и заключение отдельных контрактов). Это должна быть систематическая работа, предполагающая постоянный сбор и обновление информации не только о собственных издержках и уровне рентабельности, но и сведений о ценах на аналогичную продукцию, производимую на мировых рынках, фрахтовых ставках, тарифах на транспортировку и перегрузку товаров, страховании, видах затрат, связанных с международным перемещением товаров и т.д. Данные сведения необходимо использовать в процессе расчета различных видов цен и при согласовании их с контрагентами.

Выполнение полномасштабной ценовой работы на предприятиях, осваивающих внешние рынки, предполагает организацию в них специальных отделов и групп, осуществляющих исследование конъюнктуры мировых рынков и расчет цен на всю номенклатуру и ассортимент товаров, которые предполагается экспортировать или импортировать. Отечественному экспортеру, особенно представителю малого, частного бизнеса, порой нелегко разобраться во всех процессах ценообразования на внутренних рынках других стран (это бывает непрососто и на собственном рынке). Опытный экспортер учитывает возможные дополнительные расходы, связанные с составлением экспортной документации и меняющейся шкалой импортных пошлин. Импортер-распределитель, как правило, имеет больший размер прибыли по сравнению с оптовыми торговцами внутреннего рынка вследствие дополнительного объема работы, совершаемой в связи с распродажей импортного товара. Все эти моменты послужили причиной возникновения такого феномена, как эскалация экспортных цен.

Бывает, что шкала цен поднимается достаточно высоко. (Это будет свидетельствовать о неконкурентоспособности товара предприятия на некоторых рынках экспорта.) В этом случае необходимо определить новую стратегию, включающую, во-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

первых, экспортирование груза в разобранном виде, что может уменьшить транспортные расходы и размер импортной пошлины; во-вторых, снижение экспортной цены на товар, сдерживая тем самым тенденцию к повышению ее; в-третьих, изменение квалификации фрахта и пошлин, что приведет к общему снижению затрат; в-четвертых, осуществление процесса производства (сборки) товара непосредственно на рынке экспорта, что позволит сократить весь процесс экспортной операции.

В некоторых случаях экспортеру удастся продать товар на зарубежном рынке за более низкую, по сравнению с первоначальной, цену. Фабричная цена может учитывать прямые, а также дополнительные расходы, которые связаны с экспортом товаров, с расчетом на возможность покрытия затрат на рекламу, решение административных вопросов, на непредвиденные обстоятельства, связанные с оформлением накладных. При таком решении вопроса ценообразования иностранный рынок может рассматриваться как перспективный для экспорта товаров.

Назначение более низких экспортных цен (по сравнению с внутренними) известно как тактика демпинга. Однако такой подход может противоречить законодательству ряда промышленно развитых стран (США, Великобритании, Канады, Франции, ФРГ, Италии, Японии). Антидемпинговые законы требуют, чтобы цена на товар была не ниже той, которая существует в стране-производителе, то есть на внутреннем рынке.

Импортёр может предпочесть котировку цены в валюте страны-экспортера, если он предвидит изменение (снижение) курса валюты своей страны. Такое решение преследует цель избежать возможности спекулятивного дохода и достижения для себя выгодной котировки цены. Кроме того, зачастую импортёр предпочитает делать закупки по ценам, соответствующим курсу национальной валюты своей страны, а экспортер может пойти на это в целях обеспечения роста объема купли-продажи. Котировка цен, производимая в валюте страны-импортёра, переносит бремя риска на экспортера. Такая котиров-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ка позволяет импортеру рассчитывать на получение оптимального дохода, на своевременное установление новых цен продажи; при этом импортер непременно сравнивает котировки, полученные от стран-конкурентов, занимающихся экспортом.

Содействие внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства предполагает также реализацию ряда мер, направленных на совершенствование таможенного и налогового регулирования, привлечение иностранных инвестиций, в том числе в процессе приватизации государственных предприятий.

6.1. Виды внешнеэкономических сделок предприятий

Компенсационная торговля. Самым распространенным способом привлечения капиталов и средств является торговля. Именно она тянет за собой длинный шлейф взаимосвязей, укрепление партнерского доверия, глубокого экономического проникновения и интеграции. Для стран с развивающейся экономикой, особенно в период реформ и перестройки, характерен поиск различных форм безналичной торговли, т.е. на торговле и компенсационной основе. Рассмотрим основные виды такой торговли.

Бартер. При всех благоприятных условиях для привлечения капиталовложений иностранных инвесторов существует и одно весьма сильное препятствие, характерное для развивающихся стран: отсутствие полной конвертируемости валюты. Дефицит твердой валюты, которая так необходима прежде всего для реализации социальных программ, является камнем преткновения, тем высоким порогом, через который опасаются перешагивать инвесторы.

В узком смысле слова, **бартер** - это прямой обмен товарами, обычно между двумя государствами, хотя иногда в этом обмене могут принимать участие несколько стран (например, в случае "треугольного" бартера).

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Можно выделить основные черты бартерных сделок:

а) бартерные сделки осуществляются на двусторонней основе и выполняются в рамках одного соглашения. Это само по себе необычно, поскольку, как правило, большое внимание уделяется разделению элементов экспорта и встречных поставок, а также их фиксации в отдельных соглашениях;

б) оговаривается количество и качество товаров, иногда без включения в контракт их денежной оценки. Отсутствие положения об оценке товара приводит к возникновению серьезной проблемы: если одна сторона осуществляет поставку товара, не соответствующего условиям контракта ни по качеству, ни по количеству, трудно произвести расчет денежной компенсации, поскольку отсутствует база для определения размера ущерба, нанесенного второй стороне в результате этого несоответствия;

в) сделка осуществляется полностью на основе встречных обязательств по поставкам - отсутствует практика использования денежных переводов. Ввиду невозможности осуществления денежной компенсации стоимость товаров, предназначенных для обмена, должна быть строго сопоставима, а это, в свою очередь, означает, что качество и количество их должно быть строго оговорено на момент заключения сделки. Это трудновыполнимое, а часто и просто нереальное требование;

г) взаимные поставки, как правило, осуществляются одновременно. Совершенно очевидно, что главная трудность осуществления бартера в чистом виде заключается в определении того, какая из сторон будет первой осуществлять свои поставки. Основное внимание здесь направлено как раз на это, поскольку сторона, первой осуществляющая поставки, может оказаться в невыгодном положении в результате невыполнения или недовыполнения второй стороной встречных обязательств. Положение осложняется тем, что из-за отсутствия денежной оценки, ограничивается возможность использования таких инструментов, как аккредитивы, которые широко применяются в международной торговле с целью обеспечения выполнения взаимных обязательств сторон.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Компенсационные сделки. Наиболее распространенной формой компенсационной торговли является заключение встречных контрактов. Благодаря им удается избежать необходимости предоставления кредита фирмой одной страны для фирмы другой страны. Компенсационные сделки представляют собой паллиатив, к которому прибегают в тех случаях, когда положение во внешней торговле и на рынке иностранной валюты неустойчиво.

Взаимная компенсация товарных поставок может быть полной или частичной.

Полная компенсация, подобно бартеру, предусматривает стопроцентный обмен товарами. Но поставки оплачиваются независимо друг от друга. Бартерный характер сделки выражается в том, что западный экспортер берет на себя обязательство закупить товаров на сумму, эквивалентную стоимости его собственных поставок. Однако при этом он имеет право переуступить это обязательство какой-либо третьей стороне, которая выплачивает ему стоимость экспорта минус субсидию.

Восточноевропейские предприятия, участвующие в этой операции, регулируют расчеты между собой.

При частичной компенсации в сделках экспортер получает частичный платеж наличными, а остальное - в виде товаров. Поскольку обычно при этом нет посредников, частичная компенсация имеет существенный недостаток: западный экспортер получает непосредственный платеж только за часть поставки, осуществленной им. А остальную часть суммы не может получить до тех пор, пока не будет найден покупатель на компенсационные товары.

Как уже отмечалось, экспортер берет на себя обязательство осуществить закупку товаров и услуг страны-импортера одновременно с принятием импортером обязательств по реализации и сбыту их. Оба контракта существуют параллельно, но юридическую суть имеют различную: один контракт предусматривает экспорт, другой - сделку по встречной закупке.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Условия оплаты также разделены и часто довольно различны: экспортер может обеспечить стране-импортеру получение кредитов, и тем не менее реализация товаров по встречному товарообмену может потребовать наличных платежей. Стоимость сделки по встречной закупке может варьировать от 10 до 100% (или даже выше) по сравнению с первоначальным экспортным заказом. Обязательство экспортера также может варьировать от общего заявления о намерениях до подписания контракта, содержащего подробный перечень товаров и услуг, поставка которых предусмотрена, а также указания рынков, на которых они могут быть реализованы, и санкций за невыполнение обязательств.

Вопрос о штрафах и неустойках является важным пунктом переговоров о заключении сделок и будет рассмотрен ниже. Однако существование двух отдельных контрактов имеет преимущество, заключающееся в том, в частности, что кредитные организации проявляют в этом случае несколько большую готовность в предоставлении экспортных кредитов и страхования в связи с политическим риском, хотя это и не означает, что получение таких кредитов не представляет никаких проблем.

При необходимости экспортер может воспользоваться услугами посреднической торговой фирмы для выполнения своих обязательств по встречной торговле. С другой стороны, страна-импортер в лице внешнеторговой организации, с которой экспортер подписал соглашение, может произвести внутреннее перераспределение заказа между различными государственными предприятиями, находящимися в ведении этой организации.

На Западе лишь некоторые экспортные фирмы, регулярно участвующие в соглашениях по встречной торговле (например, фирмы, осуществляющие торговлю со странами Восточной Европы и СНГ), имеют собственные резервы для выполнения обязательств по встречным соглашениям. Для большинства же экспортеров не существует иной альтернативы, как

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

прибегнуть к помощи третьих лиц. Простейший способ передачи обязательств по таким сделкам - воспользоваться услугами какой-либо торговой фирмы или посредника.

В этом случае вступает в действие механизм клиринга, который предполагает следующие операции:

экспортер - передача обязательства по встречным закупкам торговой фирме;

импортер - перераспределение на внутреннем рынке через внешнеторговые организации.

Иногда участие третьих лиц может быть предусмотрено соглашением о встречных закупках, однако чаще всего страна-импортер настаивает на прямых связях с самим экспортером. После передачи обязательства торговой фирме экспортер может не участвовать в выполнении соглашения по встречной торговле, однако следует отметить, что передача обязательств о встречных закупках торговой фирме обычно является его чисто внутренним вопросом. С юридической точки зрения, экспортер продолжает нести ответственность за выполнение своих обязательств и тем самым берет на себя риск за невыполнение их соответствующей торговой фирмой. Кроме того, именно экспортер будет отвечать по штрафам и неустойкам в случае невыполнения какого-либо обязательства. Нередко обязательства торговой фирмы по встречной торговле выражаются в терминах типа "предпринять все усилия", в то время как экспортер несет полную ответственность по санкциям лишь частично, в любом случае не выходя за рамки возвращения субсидий, комиссионных или иных вознаграждений. Следовательно, на его долю выпадает значительный риск.

Другой механизм взаимных расчетов, часто встречающийся в международной практике встречной торговли, характерен для стран-импортеров. В некоторых развивающихся странах выбор товаров для встречной торговли часто ограничен той продукцией, которая производится на предприятиях, входящих в юрисдикцию соответствующих ведомств и государственных внешнеторговых фирм. Возможности расширения номенкла-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

туры товаров для сделок по встречной торговле в результате выхода за рамки сфер влияния конкретных внешнеторговых организаций позволяют получить доступ к более широкому выбору товаров. Но в странах, где правительственные ведомства не желают расстаться с возможностью получения твердой валюты, существует множество противников разделения прибыли в иностранной валюте от операций встречной торговли с другими министерствами, внешнеторговыми организациями или местными властями. Тем не менее западные экспортеры обычно стремятся к получению широкого выбора товаров в рамках сделки по встречной торговле. При условии неограниченной свободы выбора товаров размеры субсидирования торговых или посреднических фирм могут быть значительно меньшими, чем в случае, когда речь идет о более ограниченном выборе и менее конкурентоспособных товарах.

Главные недостатки компенсационных двусторонних сделок заключаются в том, что обычно трудно найти покупателя на товары для компенсации. Предлагаемое зачастую не соответствует потребностям рынка в стране западного экспортера или в других странах с твердой валютой. Кроме того, могут существовать региональные или другие ограничения при их реализации.

“Параллельные” сделки. В “параллельной” сделке западный экспортер также берет на себя обязательство закупать восточноевропейские товары на сумму, эквивалентную определенному проценту стоимости собственных поставок. Однако в противоположность традиционной компенсационной сделке он получает платеж немедленно после поставки и имеет время осмотреться в поисках подходящих товаров, с которыми он выполнит свои партнерские обязательства. При этом он производит платеж за контрпокупку непосредственно восточноевропейскому поставщику. Таким образом, готовятся два контракта: один на экспорт и его оплату, другой - на контрзакупку и ее оплату. Если западный партнер не сможет выполнить свои обязательства по взаимной сделке, он должен уплатить штраф.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

“Связанные” сделки. Они являются разновидностью встречной торговли, в последнее время стали довольно редкими. Какой-либо западный импортер, обычно промежуточный торговец-посредник, находит западного же экспортера, который желает продавать товары в какую-либо восточноевропейскую или развивающуюся страну, но при этом не желает быть связанным обязательствами взаимной сделки. Он уплатит премию импортеру, который и производит контрзакупку. Такое увязывание контрактов на импорт и на экспорт требует согласия со стороны государства с госторговлей. Западный импортер получает прибыль за счет скидки в цене на его закупку. Однако такого рода сделки не встречают обычно большого интереса.

Сделки “оффсет”. Соглашения об “оффсете” (от англ. - “возмещение”) от других видов сделок отличаются тем, что встречные обязательства не получают юридического оформления. Здесь мы видим пример своего рода “джентльменского соглашения”, когда экспортирующая фирма соглашается закупить в стране-импортере товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля часто превышает 100%. Данная форма встречной торговли практикуется в основном в отношениях между промышленно развитыми странами. Очень часто одной из ее сторон является какая-либо особо крупная транснациональная корпорация. Сфера применения “оффсета” довольно специфична: здесь сделка связана, как правило, с дорогостоящими правительственными программами закупок военных и гражданских самолетов, военной техники, оборудования для атомных электростанций и т.д., которые частично финансируются поступлениями от встречных закупок.

Кооперация. В странах в дефицитом платежного баланса наблюдается растущая потребность в заключении двусторонних сделок, предусматривающих кооперацию. Следует, однако, отметить, что термин “кооперация” часто применяется в тех случаях, когда имеет место фактически лишь коммерческая

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

сделка в более узком смысле слова. В то же время термин “компенсация” иногда применяется к крупным операциям (например, строительство трубопровода), которые лучше рассматривать как кооперацию в производственной сфере. Терминологическая путаница требует внимательного отношения к сути сделок. Компенсация в более узком смысле означает обмен товарами, которые не имеют отношения друг к другу, например, текстильное оборудование, поставляемое с Запада, оплачивается поставками сырьевых материалов с Востока. Кооперация может означать иногда и обмен товарами, так или иначе связанными друг с другом. Например, платежи за текстильное оборудование производятся теми текстильными материалами, которые на нем и изготавливаются. Кроме того, платежи производятся в форме лицензионных товаров вместо оплаты стоимости лицензии.

Таким образом, компенсационные сделки в форме встречных поставок могут быть эквивалентными кооперации.

Встречные поставки, являющиеся частью промышленного сотрудничества обслуживают международные связи на уровне сферы непосредственного производства и обретают особый вид **встречной торговли**.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся на практике формы встречной торговли, опосредующей промышленное сотрудничество.

Торговля в рамках сотрудничества на компенсационной основе (компенсационные проекты, сделки с обратной закупкой продукции - “байбэк”). Соглашения такого рода предусматривают поставку иностранному партнеру на условиях кредита средств производства, чаще всего - оборудования, комплектов предприятий, инжиниринговых услуг и в дальнейшем оплату предоставленных кредитов за счет выручки от встречных поставок продукции этих предприятий. Суммарный срок взаимных поставок по соглашениям о сотрудничестве на компенсационной основе зависит от срока сооружения производствен-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ного объекта и срока погашения кредита и, как правило, составляет 5-8 лет. Период встречных поставок в рамках особо крупных соглашений, например, о сотрудничестве в области добычи и транспортировки природного газа, может даже выходить за пределы XX века.

Встречные поставки в рамках производственного кооперирования могут явиться следствием договора субподрядного типа, когда экспортер соглашается осуществить встречные закупки товаров, изготовленных по его спецификациям. В этом случае он может передать своему партнеру технологию, поставить материалы и оборудование, необходимые для производства таких изделий. На более высоком уровне сотрудничества встречные поставки могут составлять часть соглашения о производственном кооперировании, в рамках которого партнеры договариваются о долевом участии в производстве определенных частей или деталей какого-либо конечного изделия, продаваемого партнерами совместно. Здесь, помимо чисто промышленного сотрудничества, необходимо и сотрудничество в области маркетинга.

Возможен вариант, когда стороны специализируются на *производстве соответственно поставкам друг другу деталей аналогичных, но не тождественных изделий* (например, разных моделей автомобилей), реализуемых каждым партнером самостоятельно, под своей торговой маркой.

Можно выделить основные элементы кооперации на основе встречных поставок:

- *имеется тесная взаимосвязь поставок на основе производственного процесса;*
- *сделки осуществляются на основе единой базовой валюты;*
- *продолжительность периода встречных поставок составляет несколько месяцев или лет;*
- *широкое использование кредитования;*
- *обратные закупки иногда могут превышать 100% стоимости предприятия.*

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поставки и встречные поставки должны быть взаимосвязаны на основе процесса производства. Товары, предусматриваемые данным типом сделки, обычно производятся на оборудовании или предприятии, поставленном западным экспортером. Иногда вследствие продолжительности периода установки оборудования и наладки производства могут поставляться идентичные товары, произведенные на уже существующих предприятиях страны-импортера либо в качестве замены, либо до тех пор, пока новое предприятие не будет полностью пущено в эксплуатацию.

Еще одним видом кооперационных сделок являются **сделки на “зачетной основе”**, то есть с зачетом поставок в погашении долга. Наиболее распространенными **типами** таких сделок, в том виде как они практикуются экспортными компаниями США, занимающие ведущее положение в данной области, являются следующие:

- **совместное производство** - как правило, сделки основываются на межправительственном соглашении, которое позволяет иностранному государству или иностранным производителям приобретать техническую информацию, необходимую для производства полностью или частично оборонной продукции, разработанной страной-экспортером;
- **лицензионное производство**. В этом случае зарубежное производство военной продукции основывается на передаче технической информации в соответствии с торговыми соглашениями между производителем в стране-экспортере и иностранным правительством или иностранными производителями;
- **производство на основе субподряда**. Здесь также предусматривается производство за рубежом, однако необязательно с передачей технической информации. Как правило, на основе прямого торгового соглашения между производителем в стране-экспортере и иностранным поставщиком;

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- зарубежные инвестиции: (речь идет об инвестициях, предусмотренных соглашением, в форме капиталовложений, направленных на создание или расширение филиала или совместного предприятия в какой-либо зарубежной стране);
- передача технологии, часто в форме научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, проводимых за рубежом, в форме технической помощи, оказываемой филиалу или совместному предприятию, созданному в соответствии с соглашением на зачетной основе.

6.2. Основные формы расчетов, применяемые при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Под **формами расчетов** понимаются сложившиеся в международном коммерческом обороте, в том числе банковской практике, способы оплаты за поставленный товар (продукцию), оказанные услуги, выполненные работы и т. д. Такими формами обычно выступают открытый счет, банковский перевод, инкассо и аккредитив. Расчеты производятся только через банки за наличные или в кредит.

При наличном расчете товары оплачиваются в полной стоимости в момент перехода или до перехода товара или товарораспределительных документов в распоряжение покупателя.

Расчеты в кредит - это коммерческий кредит, под которым понимается предоставление кредита экспортером импортеру либо выделение импортером авансов экспортеру.

Расчеты в международном коммерческом обороте осуществляются, как правило, в свободно конвертируемой валюте. В то же время в контрактах цена и стоимость товара может устанавливаться в свободно конвертируемой валюте, а оплата производится в национальной по курсу обмена, существующему, например, на день оплаты.

Открытый счет используется, когда экспортер уверен в платежеспособности импортера, и сущность этой формы заключается в непосредственном направлении в адрес покупателя товара и товарораспределительных документов, оплату которых необходимо осуществить в срок, указанный в контракте.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Эта форма расчетов в международном коммерческом обороте применяется редко.

Банковский перевод используется в основном при выдаче авансов, уплаты по кредитам и т.д. Его суть заключается в поручении одного банка другому выплатить получателю причитающуюся ему сумму, что предусматривается в контракте. При этом указываются банки-корреспонденты. Банк экспортера по получении платежного поручения от банка импортера зачисляет на счет экспортера причитающуюся ему сумму. Учитывая, что для экспортера существует риск неоплаты поставленного товара, эта форма расчетов также используется нечасто.

Инкассо весьма популярно в международном экономическом обороте. Это форма расчетов, при которой экспортер поручает банку получить от импортера сумму платежа за поставленный товар против представленных товарораспорядительных документов и перечислить эту сумму экспортеру. Поскольку расчеты по инкассо связаны с представлением документов, они носят наименование документарного инкассо. Имеются единообразные правила проведения расчетов по инкассо, разработанные в 1978 г. Международной торговой палатой и получившие название “Унифицированные правила по инкассо”.

Наиболее распространенной в международном экономическом обороте формой расчетов является **документарный аккредитив** – денежное обязательство банка по поручению и за счет импортера произвести платеж экспортеру против предусмотренных документов и при соблюдении всех условий аккредитива, который носит наименование документарного. Международная торговая палата в 1983 г. издала “Унифицированные правила и обычаи документарных аккредитивов”, которые действуют и в Узбекистане. В настоящее время эти правила подготовлены в редакции 1993 г.

Документарный аккредитив как форма расчетов защищает интересы как экспортера, так и импортера, хотя для последнего он менее выгоден. В частности, потому, что он несет расхо-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ды по открытию аккредитива, а за открытие взимается более высокая сумма комиссии, чем по инкассовой операции. Кроме того, денежные средства, вложенные в аккредитив, изымаются на весь срок действия аккредитива из оборота.

“Унифицированные правила и обычаи документарных аккредитивов” предусматривают следующие виды аккредитивов:

- отзывные и безотзывные;
- подтвержденные и неподтвержденные;
- резервные;
- возобновляемые (револьверные);
- аккредитивы с “красной оговоркой” для оплаты еще неотгруженного товара;
- компенсационные;
- переводные (трансферабельные);
- делимые и неделимые.

В последние годы все большее значение приобретает лизинговое финансирование и расчеты. При острой нехватке у предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, собственных оборотных средств, эта форма инвестирования является хорошим решением проблем.

Лизинг представляет собой инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить его лизингополучателю за плату во временное пользование. Основное преимущество лизинга по сравнению с другими способами инвестирования заключается в том, что предприниматель может начать свое дело, располагая лишь частью необходимых финансовых средств для приобретения основных фондов. Предприятию при этом предоставляются не денежные ресурсы, а непосредственно средства производства.

Существует два основных вида подобных операций: лизинг с полной окупаемостью и лизинг с неполной окупаемостью арендуемых основных средств.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лизинг с неполной окупаемостью основных средств называется **оперативным**. В этом случае затраты лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием оборудования, не окупаются полностью в течение срока лизинга, поскольку действие договора короче, чем нормативный срок службы оборудования. Так как лизингодатель предоставляет объект во временное пользование несколько раз, то соответственно возрастает риск по возмещению его остаточной стоимости при отсутствии спроса. При оперативном лизинге обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию оборудования лежат на лизингодателе.

Лизинг с полной окупаемостью арендуемых основных средств называется **финансовым**. Срок, на который передается оборудование во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части его стоимости. В течение срока договора лизингодатель за счет платежей возвращает себе всю стоимость имущества. При финансовом лизинге, как правило, обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию оборудования лежат на лизингополучателе.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, различают:

- *внутренний лизинг (все участники сделки представляют одну страну);*
- *внешний или международный лизинг (лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах).*

Объектом лизинга может быть любое движимое имущество, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

В лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

- *продавец имущества (завод, производящий оборудование, либо его дилер или дистрибьютор);*
- *лизингодатель (отечественная или зарубежная лизинговая компания);*
- *лизингополучатель (юридическое или физическое лицо, которому необходимо оборудование для предпринимательских целей);*

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- банк (или другое кредитное учреждение), финансирующий приобретение оборудования лизинговой компанией;

- страховая компания, осуществляющая страхование имущества лизингодателя, а также кредитов (предоставляемых лизингодателю для приобретения оборудования) от возможных рисков неплатежей.

Обычно последовательность лизинговой сделки выглядит следующим образом. На первом этапе потенциальный лизингополучатель обращается в лизинговую компанию с просьбой поставить необходимое оборудование и заключает с ней договор лизинга. На втором - лизингодатель передает лизингополучателю выкупленное у продавца имущество на свои собственные или заемные средства необходимое оборудование.

При лизинге получатель продукции автоматически приобретает ряд преимуществ:

- уменьшение размеров платежей налога на имущество предприятий, поскольку стоимость объектов лизинга отражается в активе баланса лизингополучателя только в случае перехода имущества в его собственность по истечении срока договора лизинга. До этого они числятся на балансе лизингодателя;

- снижение размеров платежей налога на прибыль, поскольку лизинговые платежи относятся на затраты, включаемые в себестоимость продукции.

Кроме того, у лизингополучателя упрощается бухгалтерский учет, так как по основным средствам, начислению амортизации, выплате части налогов и управлению долгом учет осуществляет лизинговая компания. Наконец, в договоре лизинга можно предусмотреть использование более удобных, гибких схем погашения задолженности.

Продавец же лизингового имущества при участии в лизинговых операциях получает возможность возобновить (или даже расширить) выпуск продукции, увеличить доход от ее реализации и от реализации запчастей к лизинговому оборудованию, осуществления его сервиса и модернизации.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предприятиям следует также учитывать и осложняющие лизинговую деятельность обстоятельства, такие, как:

- *необходимость значительного стартового капитала для организации лизинговой компании, поскольку она приобретает оборудование у производителя за полную стоимость;*

- *двойное обложение налогом на добавленную стоимость (НДС) при осуществлении внутреннего лизинга;*

- *неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, включающей сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг;*

- *недостаток квалифицированных кадров для лизинговых компаний.*

6.3. Финансовый механизм встречной торговли

Для стран с переходной экономикой характерной является **встречная торговля**. Это относится как к предприятиям-экспортерам, так и к предприятиям, занимающимся только торговлей.

Одной из **особенностей** этого вида торговли является сложный финансовый механизм и роль банков. Даже самые простые бартерные сделки не могут быть реализованы без согласования механизма расчета между сторонами, ибо невозможно обеспечить одновременный переход границы разнонаправленными, но равными по стоимости партиями товаров. Какие-то из них неизбежно будут реализовываться раньше, какие-то позже, и обязательно одна из сторон, хоть на короткое время, да оказывается кредитором другой. Стороны должны иметь механизм взаимного кредитования, функционирование которого обеспечивается через традиционный расчетно-финансовый механизм банков.

Поскольку встречная торговля, как правило, является комбинацией форм международных экономических связей, то при ее осуществлении применяются те же методы финансового

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

обеспечения контрактов, что и в обычной внешнеторговой практике. Однако особенности встречных сделок породили некоторые специфические финансовые инструменты и функции банков.

Банки являются необходимым звеном для осуществления расчетов по многим разновидностям соглашений о встречной торговле, например, при встречных закупках, при которых может иногда существовать значительный временной шаг между товаропотоками. При соглашениях, когда экспортер вправе получить плату за свою продукцию лишь после реализации ответных поставок, часто предусматривается, что он должен сначала осуществить продажу “встречных” товаров, а потом отправлять свои. В любом случае экспортер заинтересован в скорейшем получении денег за свои поставки. Все расчеты между сторонами осуществляются через специальный счет “условного депонирования”, на который поступают средства от реализуемой встречной продукции. Лишь по выполнении всех обязательств, предусмотренных соглашением, экспортер может получить средства с “условного счета” против надлежащих документов (включающих, как правило, и свидетельство о выполнении им полностью своих встречных обязательств):

- 1) страна-экспортер должна принять товары по встречным поставкам и реализовать их;*
- 2) вырученные средства переводятся на “условный счет” в согласованный с импортером банк;*
- 3) экспортерставляет свою продукцию в место, указанное импортером;*
- 4) против согласованных документов экспортер получает средства с “условного счета”.*

Совершенно очевидно, какое большое значение в такой ситуации приобретает надежность финансового учреждения, осуществляющего “условное депонирование” средств. Экспортер должен иметь твердые контрактные гарантии, что после

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

выполнения им обязательств о встречных закупках его контрагент не откажется от приобретения первоначально заказанной продукции и не использует полученные средства для других нужд. Условия открытия такого счета, национальная принадлежность финансового учреждения, где счет открывается, и другие факторы имеют большое значение при разработке соглашений о встречной торговле и зачастую определяют возможность или невозможность их осуществления. В мировой практике уже зарегистрирован ряд случаев, когда средства с “условных счетов” использовались не по назначению, определявшему условие их “освобождения”.

Участие банков как кредитно-расчетных звеньев необходимо при выполнении партнерами соглашений об осуществлении взаимных поставок товаров на длительной основе. При соглашениях такого рода отдельные товарообменные сделки не балансируются - предусматривается равенство или определенное соотношение стоимости взаимных поставок за определенный период времени (обычно за год). Для обеспечения расчетов при этой форме встречной торговли служат так называемые **открытые счета**, на которые заносятся все поступления от экспортно-импортных операций двух сторон, балансируемые в конце года за счет поставок товаров на сумму разницы или за счет платежей наличными - по согласованию сторон. Такие счета могут быть открыты в банке одной из сторон-участниц соглашения. Во втором случае расчет в конце договорного периода будет осуществляться банками по поручению правительства двух стран.

Как правило, открытые счета используются сторонами, коммерческие связи между которыми имеют длительный характер, а номенклатура торговли широка. Западные компании часто открывают счета в банках развивающихся стран, где они торгуют с несколькими внешнеторговыми организациями. Это позволяет засчитывать все импортные операции в счет выполнения встречных обязательств по отношению к экспорте-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ру, избавляет от поиска товаров для разовых закупок и в целом повышает гибкость работы на рынке.

При некоторых других формах встречной торговли, особенно при наиболее сложных с точки зрения экономических связей между сторонами (компенсационных проектах или соглашениях, включающих элементы производственной конкуренции), участие банков выражается в предоставлении среднесрочных и долгосрочных кредитов. Эта, казалось бы, традиционная их функция претерпевает некоторые изменения, когда осуществляется в подобных соглашениях, ибо уже не прежние критерии платежеспособности клиента рассматриваются банком в целях оценки надежности займа, а вероятность эффективного осуществления проекта в целом и встречных поставок, которые должны обеспечить его прибыльность и средства на погашение займа. Основной причиной, по которой банки оказались вынужденными переориентироваться на анализ таких нетрадиционных показателей, как товарное обеспечение финансируемого ими соглашения, стал так называемый “кризис задолженности”, когда значительное число стран оказались неплатежеспособными или на грани банкротства. Встречные поставки, являющиеся в какой-то мере альтернативой гарантии платежеспособности, дают банкам возможность продолжать оказывать услуги по финансированию экспортных операций своих клиентов.

Вовлечение банков в финансирование соглашений о встречной торговле имеет ряд сложностей из-за объективных противоречий, порождаемых основной деятельностью их как кредитных учреждений. Ведь во многих случаях развивающиеся страны, прибегающие к встречной торговле, являются должниками иностранных банков и могут погашать свою задолженность лишь за счет поступлений от экспорта. Увязка же его с импортом, как правило, означает уменьшение таких свободных поступлений. То есть чем больше товаров обменивается страной на безвалютной основе, тем меньше товаров остается для получения валюты, необходимой для выплаты по прежним банковским кредитам и процентам по ним.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Первые соглашения о встречной торговле, в которых принимали активное и крупномасштабное участие банки, были бартерными, когда одна из сторон кредитует другую на значительные суммы сравнительно продолжительное время.

К 80-м годам банковское участие во встречной торговле оформилось организационно в трех видах:

- в виде специализированных банков, чаще всего небольших, но действующих под эгидой ведущих;*
- отделов встречной торговли в большинстве крупных транснациональных банков;*
- дочерних специализированных торговых компаний, принадлежащих банкам.*

Американские компании до последних лет проявляли к встречной торговле меньший интерес, чем западноевропейские или японские, причем японские торговые компании несколько иначе финансируют свою торговлю (о чем будет сказано далее). Наиболее длительный опыт работы в этой области накопили западноевропейские банки, большинство из которых располагая свои штаб-квартиры в Вене, хотя в последние годы возрастает роль Лондона, так как традиционно там действуют товарные биржи и другие центры торговли сырьевыми товарами, наиболее часто предлагаемыми к встречной поставке.

К банкам, наиболее успешно практикующим финансирование встречной торговли, относится венский "Центр банк". Созданный более 15 лет назад, он принадлежал на долевой основе английскому банку "Клейнворт Бенсон", итальянскому "Банко ди Сицилла", польскому "Банк Хандлови Варшави" и австрийскому "Банк фюр арбайт унд виртшафт" и входил в группу "Клейнворт Бенсон" - основного держателя его акций.

Именно такая организационная форма участия банков во встречной торговле является до сих пор самой распространенной - создание в рамках существующей структуры специального подразделения или выделение исполнительного директора,

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ответственного за этот участок. Этому способствует и тот факт, что до 1982 года банки США не имели права владеть торговыми компаниями и создавать их, а западногерманские не имеют его до сих пор. Поэтому первые шаги большинства из них во встречной торговле заключались именно в посредничестве, использовании своей информационной и экспортной сети для организации соглашений, в которых они принимали финансовое участие.

Вслед за банками во встречную торговлю начали вовлекаться и страховые компании. Это связано с тем, что взаимоувязка контрактов ведет к удвоению возможностей срывов, нарушений и задержек их выполнения с соответствующими потерями для той или другой стороны, а большинство правилительственных программ страхования, к которым могут обычно обращаться экспортеры стран с развитой экономикой, не распространяется на бартерные и большую часть других сделок с элементами встречной торговли. В случае, если нет упоминаний об ответных обязательствах, то есть при отдельных контрактах на экспорт и импорт, экспортная часть соглашения, как правило, может быть застрахована. Частные страховые компании идут на предоставление страховой защиты по всему комплексу рисков по соглашениям о встречной торговле, взимая при этом гораздо более высокую страховую премию.

В последние годы произошло значительное расширение числа страховых компаний, проявляющих готовность брать на себя защиту от "политических рисков" (термин, под которым объединяется комплекс характерных для соглашений о встречной торговле рисков, выходящих за рамки коммерческих рисков обычной торговли). Огромные различия в условиях заключения взаимоувязанных экспортно-импортных контрактов, возможные в разных формах встречной торговли, приводят к огромной вилке уровней страховых премий, колеблющихся от 0,125 до 12% контрактной стоимости. Остальные условия страхования обычно аналогичны принятым в традиционной коммерческой практике.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.4. Предприятие и иностранный инвестор

Проводимая в Узбекистане экономическая политика предполагает ускорение процесса интеграции в мировое экономическое сообщество не только по линии государственных структур, но и частного сектора. Создание условий для функционирования открытого рынка обеспечивает устойчивый интерес у деловых кругов Запада и Востока к нашей стране. Это тем более важно, что и наш предприниматель все чаще задумывается о возможности привлечения иностранного инвестора к сотрудничеству.

Анализ создания совместных предприятий (СП) в современный период позволяет выделить следующие **основные фазы**: мотивы создания; выбор партнера; принятие решения о создании; создание и планирование деятельности; оценка работы.

Мотивы создания. Можно выделить три категории причин образования СП: внутренние, внешние и стратегические. **Внутренние мотивы** предполагают (среди прочего) совместное несение рисков и расходов, создание благоприятного режима для инноваций и облегчение доступа к сырьевым ресурсам. **Внешние мотивы** - ослабление политической напряженности и борьба с транснациональной конкуренцией. Кроме того, СП могут служить средством для решения стратегических задач компаний, например, расширения диверсификации. В таблице представлен детализированный перечень мотивов создания СП.

Следует иметь в виду, что ни один из перечисленных мотивов не может быть единственным и достаточным условием для создания СП. Фактически обоснованием создания его как оптимальной модели зарубежного бизнеса служит обычно сочетание нескольких факторов. Образование СП может быть особенно продуктивным как способ снижения рисков, поскольку в данном случае он распределяется между партнерами (двумя и более). Еще важнее то, что руководители могут привлечь более широкий круг опытных работников. Наконец, поскольку в некоторых странах не разрешено организовывать фирмы со 100-процентным иностранным капиталом, СП в ряде случаев становятся единственно возможным инструментом прямых инвестиций за рубежом.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мотивы создания МСП

Внутренние мотивы

- Использование преимуществ инвестиционного климата
- Разделение риска
- Финансирование для восполнения дебиторских возможностей фирмы
- Экономия на масштабах производства
- Объединение каналов распространения и разделение административных расходов
- Достижение режима наибольшего благоприятствования
- Разделение расходов на научные разработки
- Изучение новых методов управления
- Ускорение проникновения на зарубежные рынки
- Расширение доступа к местным людским ресурсам
- Расширение знаний о культуре, экономике и политике
- Объединение ресурсов, имеющих меньшую ценность по отдельности, чем вместе
- Организация обучения персонала
- Снижение контрактных расходов

Внешние мотивы

- Выход на мировой рынок
- Снижение конкуренции за счет преимущества лидера
- Ослабление политической напряженности
- Требования местного правительства
- Создание более эффективной конкуренции

Стратегические мотивы

- Получение стабильной сырьевой базы
- Возможность ведения дела в стране в будущем
- Трансферт технологий
- Диверсификация производства

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Риск, как правило, обусловливается неопределенностью, которая часто характеризует обстановку в экономике развивающихся стран или в отраслях, переживающих бурные изменения в технологии. В этих случаях СП - идеальное решение, поскольку таким образом значительно снижается степень риска. При наличии благоприятного инвестиционного климата в стране степень риска привлеченного партнера значительно снижается.

При **выборе партнера** для создания СП нужно обязательно учитывать основные проблемы, возникающие при этом.

Много написано о трудностях работы партнеров, чье мировоззрение сформировалось в принципиально разных культурных сферах, и о путях разрешения этой проблемы. Существуют разногласия и в вопросе об асимметрии вкладов. Актуально привлечение такого партнера, который мог бы внести большую долю основного капитала, поскольку трудовое участие каждого партнера в СП во многом зависит от их доли. Важно выбрать таких партнеров, которые действительно необходимы и глубоко заинтересованы в результатах. Имеет значение и фактор времени, необходимого для того, чтобы выбрать партнера и удостовериться, что преимущества выбора не окажутся краткосрочными.

Однако самыми важными факторами, которые необходимо учитывать при выборе партнера, являются его преданность делу, а также культурные отличия и уровень степени доверия в отношениях.

Специфическим отрицательным фактором в принятии решения о совместной деятельности в Узбекистане было преобладание государственной собственности в первые годы независимости. Иностранные партнеры не испытывали доверия к тем, кто не рисковал частным капиталом, а действовал от имени государственного предприятия. Поэтому были приняты самые решительные меры по разгосударствлению и приватизации, созданию частной собственности и ее владельцев.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Факторы, влияющие на выбор партнера

- Трудности в работе партнеров с различным мировоззрением
- Проблема асимметричного вклада партнеров
- Проблема партнера с малой долей в основном капитале
- Выбор партнера, действительно заинтересованного в успехе СП
- Выбор партнера, к которому имеется или может быть достигнуто доверие
- Выбор партнера, который нужен не только для краткосрочного успеха СП, но и в будущем

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате действенных реформ субъектов частной собственности стало достаточно много и, как следствие, создание СП приобрело деликатный характер.

Принятие решения о создании СП - на этой стадии чрезвычайно важную роль играют переговоры. Можно выделить основные факторы, которым следует уделять наибольшее внимание при переговорах.

Вот они:

- включение в переговоры среднего звена управления;
- помощь и консультации;
- значение фактора времени переговоров
- внимание к долгосрочным задачам.

Включение представителей среднего звена управления позволяет объяснить потенциальному партнеру все тонкости процесса производства, которыми не всегда владеет руководитель.

Хороший юрист не позволит загубить процесс переговоров, когда он упирается в юридические препятствия или противоречивые толкования закона.

Умение провести переговоры в сжатые сроки чрезвычайно важно, т.к. потеря времени на длительные разговоры, перелеты и связанные с этим расходы, конечно, не стимулирует потенциальных партнеров.

Наконец, умение привлечь внимание партнера долгосрочному сотрудничеству и связанные с этим хорошие перспективы, часто имеют определяющее значение в принятии окончательного решения о создании совместного предприятия.

Создание совместного предприятия, как правило, связано с предварительным **планированием его деятельности**.

При создании СП в Узбекистане необходимо иметь учредительный договор, устав предприятия и согласие Госкомимущества, если узбекский партнер входит в СП собственностью, принадлежащей государству.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Создание МСП

- Подготовка документов для регистрации
- Контроль, механизмы контроля
- Преобладающая доля в уставном капитале
- Обладание необходимыми ресурсами
- Назначение персонала
- Информация о контактах
- Особые договоренности
- Неформальные механизмы
- Преимущества мягкого контроля
- Разделение контроля
- Направление контроля

Другие важные факторы

- Использование местных управляющих
- Продажа доли собственности генеральному директору
- Требование к партнеру иметь равную или меньшую долю собственности
- Совместное принятие решений
- Инвестирование в поддержку отношений
- Назначение компетентных генерального директора и совета директоров
- Невмешательство в дела СП
- Налаживание межкорпоративных отношений
- Учет культурных различий
- Привлечение специалистов
- Привлечение местных жителей
- Использование различных каналов связи
- Внимание к СП
- Достаточное финансирование СП

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важно также договориться о методах контроля за деятельностью СП. Контроль предполагает пределы, в которых родительские фирмы могут влиять на выполнение им своих обязательств перед ними. На первый взгляд, такое определение представляется неполным, поскольку очевидно, что СП должны действовать в интересах учредителей. Но, как это бывает и с детьми, СП не всегда следуют желаниям родителей. Если оно может покупать сырье по более низкой цене у другого поставщика, а не у фирмы-учредителя, то как поступить его руководству - помочь родительской фирме или сэкономить деньги во имя собственного процветания?

Если контроль учредителей за функционированием предприятия будет недостаточно действенным, у учредителей могут возникнуть проблемы с эффективным управлением. Здесь важны три аспекта: механизм, пределы и направление контроля.

Чаще всего контроль за деятельностью СП осуществляется при помощи прав, полученных преобладающей долей в уставном фонде. Соучредитель или соучредители, имеющие меньшую долю, могут использовать такие формы воздействия, как распоряжение сырьевыми запасами, управленческие методы с использованием ноу-хау, права назначения руководителей и т.д.

Планирование принципиально важных аспектов совместной деятельности отражается в учредительном договоре, уставе или дополнительных соглашениях. Кроме распределения долей в уставном фонде и размеров предполагаемой прибыли, учредители согласовывают порядок назначения руководителей предприятия, размеры инвестиций.

В наших условиях в процессе планирования и согласования большое значение имеют экологические требования при разработке ресурсной базы, возможность максимального использования местных трудовых ресурсов, обучение специалистов в зарубежных фирмах, применение технологий, обеспечивающих конкурентоспособность продукции на мировом рынке.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При оценке работы созданного СП используются следующие факторы:

- объективные показатели;
- финансы;
- устойчивость;
- продолжительность работы;
- стабильность;
- субъективные факторы.

В зависимости от требований учредителей оценка деятельности предприятия может производиться различными методами. Чаще всего это те объективные показатели, которые интересуют учредителей. Многие предпочитают оценивать работу предприятия по финансовым показателям. При кажущемся верном подходе к оценке деятельности по хорошим финансовым показателям, это зачастую приводит к тому, что управляющие стремятся их достичь в ущерб инвестициям и затратам на реновацию, исследовательским и поисковым работам, т.е. добиваясь краткосрочного эффекта. Поэтому среди критериев в оценке СП стали применяться такие показатели, как выживаемость или устойчивость в ухудшающихся условиях. Некоторые специалисты пользуются при оценке предприятия показателем стабильности работы.

На определенных этапах деятельность СП может оцениваться субъективными показателями. Например, иногда для учредителей важно не достижение максимальных прибылей, а темпы расширения сферы деятельности, захват рынков сбыта и т.д.

Принимаемые руководством республики меры плодотворно влияют на расширение внешних экономических связей Узбекистана, рост иностранных инвестиций. В Узбекистане зарегистрированы СП с такими известными в мире фирмами, как "ДЭУ Корпорейшн" (Республика Корея), "РЭНК Ксерокс" (Великобритания), "Бурсель" (Турция), "Буллер" (Швейцария), "Ньюмонт" (США), "Мерседес-Бенц" (ФРГ), "Кока-кола" и "Пепси-кола" (США) и рядом других.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для обоснования взаимной выгоды, иностранному инвестору необходимо представить убедительные расчеты. Наиболее объективным в этом случае является показатель себестоимости продукции. Допустим, что себестоимость продукции, изготавливаемой в его стране, равна S_1 . Разложим ее на основные составляющие:

$$S_1 = M_1 + Z_1 + \Theta_1 + T_1 + \Pi_1, \text{ где} \quad (1)$$

M_1 - материальные затраты на производство, Z_1 - заработная плата, Θ_1 - эксплуатационные расходы, T_1 - транспортные расходы, Π_1 - прочие расходы.

Все эти показатели характеризуют элементы себестоимости производства продукции в стране иностранного инвестора. Каждый из этих видов затрат составляет определенную часть себестоимости, потому составные части себестоимости можно представить в виде:

$$M_1 = n_1 \cdot S_1;$$

$$Z_1 = n_2 \cdot S_1;$$

$$\Theta_1 = n_3 \cdot S_1;$$

$$T_1 = n_4 \cdot S_1;$$

$$\Pi_1 = n_5 \cdot S_1.$$

Нетрудно сопоставить основные элементы постоянных затрат на себестоимость производства единицы продукции и получить соответствующий коэффициент корреляции при изготовлении этой продукции в Узбекистане. Тогда:

$$M_2 = K_1 \cdot M_1 = K_1 \cdot n_1 \cdot S_1;$$

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

$$З_2 = K_2 \cdot З_1 = K_2 \cdot n_2 \cdot S_1;$$

$$\Theta_2 = K_3 \cdot \Theta_1 = K_3 \cdot n_3 \cdot S_1;$$

$$T_2 = K_4 \cdot T_1 = K_4 \cdot n_4 \cdot S_1;$$

$$\Pi_2 = K_5 \cdot \Pi_1 = K_5 \cdot n_5 \cdot S_1;$$

Себестоимость затрат в Узбекистане будет S_2 :

$$\begin{aligned} S_2 &= M_2 + З_2 + \Theta_2 + T_2 + \Pi_2 = \\ &= K_1 \cdot n_1 \cdot S_1 + K_2 \cdot n_2 \cdot S_1 + K_3 \cdot n_3 \cdot S_1 + K_4 \cdot n_4 \cdot S_1 + K_5 \cdot n_5 \cdot S_1 = (K_1 \cdot n_1 + K_2 \cdot n_2 + K_3 \cdot n_3 + K_4 \cdot n_4 + K_5 \cdot n_5) \cdot S_1. \end{aligned} \quad (2)$$

Представив $K_1 \cdot n_1 + K_2 \cdot n_2 + K_3 \cdot n_3 + K_4 \cdot n_4 + K_5 \cdot n_5 = K_1$, получим:

$$S_2 = K_1 \cdot S_1 \quad (3)$$

Формула (3) легко просчитывается, т.е. коэффициенты n_1, n_2, n_3, n_4, n_5 являются практически постоянными для себестоимости S_1 , а коэффициенты K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 определяются из реальных затрат на новом месте производства.

Для предприятий машиностроения, действующих в Узбекистане, в себестоимости изготавливаемой продукции S :

- материальные затраты $n_1 = 0,3S$
- заработная плата $n_2 = 0,4S$
- эксплуатационные расходы $n_3 = 0,1S$
- транспортные расходы $n_4 = 0,1S$
- прочие расходы $n_5 = 0,1S$.

Но если n_3, n_4, n_5 -расходы, сопоставимые с расходами иностранных производств и к ним может быть применен коэффициент K_3, K_4, K_5 , равный единице, то по материальным затратам коэффициент $K_1 = 0,9$, а по зарплате $K_2 = 0,2$. Поста-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

вив значения коэффициентов K и n в формулу (2), легко просчитать ожидаемую себестоимость продукции на вновь создаваемом СП. Как правило, по этим видам затрат она почти вдвое ниже, чем у инофирм, и, следовательно, должна быть конкурентоспособной на мировом рынке при соблюдении качественных показателей.

6.5. Внешнеэкономический договор предприятия

Договоры являются правовой формой, в которую облекаются соглашения сторон, содержащие права и обязанности при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Договоры во внешнеэкономической деятельности могут носить различные наименования: контракт, соглашение, собственно договор. Тем не менее, как показывают международные правила, наиболее часто используется термин “контракт”. Различные наименования никакой юридической роли не играют, все соглашения являются договорами.

Современные правовые системы, в том числе Узбекистана, предоставляют участникам внешнеэкономической деятельности широкие возможности по определению своих взаимных прав и обязанностей. При этом стороны могут идти при определении прав и обязанностей дальше законодательных положений. Ограничительными рамками для такого определения могут быть лишь сами законодательные положения.

В свете особенностей внешнеэкономической деятельности (ее участники относятся к правовым системам различных государств и не могут детально знать законодательные положения соответствующего государства), а также интенсивного международного экономического оборота в заключаемые договоры следует включать подробные условия с целью установления взаимных прав и обязанностей, которые могли бы определять и регулировать любые возможные действия и последствия таких действий.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В случае возникновения спора между сторонами арбитражные органы обращаются прежде всего к договору как к правовому документу, определяющему их права и обязанности. И только в том случае, если он не определяет четко права и обязанности сторон, не содержит подробные условия их осуществления, арбитражные органы обращаются к законодательным актам.

Таким образом, ответственная роль договора о регулировании отношений между участниками внешнеэкономической деятельности обусловлена особенностями этой деятельности, имеющей международный характер.

Законодательство предусматривает, что внешнеэкономические сделки должны совершаться в письменной форме. Несоблюдение их формы влечет за собой недействительность сделки. Договор может быть заключен как путем составления одного документа, подписанного сторонами, так и путем обмена письмами, телетайпограммами, телеграммами, телефонограммами и т.п., подписанными стороной, которая их посылает.

Поскольку иное не предусмотрено в законодательстве, стороны сами определяют язык, на котором заключается договор, его структуру, содержание и т.д. Стороны также сами определяют, кто должен подписывать договор - должностные лица в силу учредительных документов или же лица, уполномоченные по доверенности.

Широко используются типовые формы договоров (контрактов), разработанные, в частности, различными международными организациями и ассоциациями предпринимателей, например, типовые проформы контрактов поставки (купли-продажи) зерна, оборудования, подряда, договоров фрахтования судов и т.д.

Наиболее распространенными во внешнеэкономической деятельности являются следующие **виды договоров**: купли-продажи (поставки), подряда, лицензионные, агентские, перевозки.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подавляющая часть международного экономического оборота приходится на куплю-продажу товаров (продукции). В связи с этим значительная роль в регулировании отношений в этой области отводится договорам (**контрактам**) **купли-продажи**. Они характеризуются не только подробным изложением условий купли-продажи, относящимся, в частности, к предмету договора, цене, формам расчета и т. д., но и включают так называемые базисные условия поставок, под которыми понимаются условия поставок (продажи), сложившиеся в международном экономическом обороте. Эти условия касаются в основном места и момента передачи товара, вопросов перевозки, распределения рисков гибели или повреждения товара. Указанные условия выработаны в результате длительного применения между участниками внешнеэкономической деятельности в различных странах и широко используются в международной практике. Они известны под названием “торговые термины”.

Сборники этих терминов регулярно публикуются Международной торговой палатой. В целях единообразного понимания и применения этих терминов во внешнеэкономической практике Международная торговая палата проводит постоянную работу по унификации правил толкования. Результатом становятся издаваемые палатой “Международные правила толкования терминов” (Инкотермс). Последняя редакция этих правил, которая используется в настоящее время, издана в 1990 г.

В контрактах соответствующее положение формулируется следующим образом: “Поставка товара производится на условиях (дается название термина) в редакции Инкотермс-1990 г.”.

В качестве примера использования торговых терминов можно привести основные положения поставок товаров на условиях ФОБ и СИФ.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ФОВ (свободно на борту судна) - наименование порта отгрузки. Основные обязанности продавца включают погрузку товара за свой счет на борт судна и извещение об этом покупателя, доставку последнему в качестве доказательства погрузки обычных транспортных документов, о которых договорились стороны, несение всех рисков утраты или повреждения товара до момента пересечения через поручни судна, выполнение всех таможенных формальностей, необходимых для вывоза товаров.

Основные обязанности покупателя включают заключение за свой счет договора перевозки, извещение продавца о названии судна, месте погрузки и о необходимой дате поставки товара, несение всех рисков утраты или повреждения товара с момента пересечения через поручни судна, оплата товара против представленных транспортных документов, предусмотренных договором.

СИФ (стоимость, страхование, фрахт) - порт назначения. Основные обязанности продавца включают заключение за свой счет договора перевозки до согласованного порта назначения, погрузки товара на борт судна в порту отгрузки в установленный срок, несение всех рисков утраты или повреждения товара до момента пересечения через поручни судна, страхование за свой счет товара в пользу покупателя и передачу ему страхового полиса или иных документов, подтверждающих заключение договора страхования, представление покупателю предусмотренных договором транспортных документов.

Основные обязанности покупателя включают оплату товара против представленных транспортных документов, принятие товара в порту назначения и несение расходов по выгрузке товара, если они не включены в договор перевозки, несение всех рисков утраты или повреждения товара с момента пересечения товара через поручни судна в порту отгрузки.

Положения "Инкотермс-1990 г." применяются в том случае, если на них имеется прямая ссылка в договоре (контрак-

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

те). Необходимо иметь в виду, что "Инкотермс -1990 г." не касается вопросов перехода права собственности от продавца к покупателю. Поэтому при заключении договора стороны должны решить вопрос о переходе такого права либо с момента заключения контракта, либо с момента получения товара покупателем, либо с какого-либо иного момента. При решении этого вопроса сторонам необходимо учитывать нормы национального права.

В договорах купли-продажи (поставки) необходимо предусмотреть форму расчетов. В международном экономическом обороте наиболее широко используют аккредитивную форму расчетов.

Важным положением договора является так называемая **арбитражная оговорка (арбитражное соглашение)**, в силу которой споры между сторонами будут решаться в арбитражном порядке. При этом стороны вправе указать конкретный арбитражный орган.

Арбитражные органы при решении споров руководствуются прежде всего положениями заключенного договора. И в случае неурегулированности каких-либо вопросов данным договором перед арбитражным органом стоит задача определить, на основе права какого государства должен решаться спор, т.е. встает вопрос о применимом праве. Это обусловлено также тем, что отношения между субъектами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность, нередко подпадают под действие правовых систем разных государств. В связи с этим в договоре (контракте) необходимо предусматривать, право какого государства должно быть применимо при рассмотрении спора. Если в договоре отсутствуют положения о применимом праве, то арбитражный орган будет применять право государства, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся или продавцом в договоре купли-продажи, или комиссионером в договоре комиссии, или перевозчиком в договоре перевозки и т.д.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В договоре купли-продажи также предусматриваются меры ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, а также обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности. При определении мер ответственности следует учитывать необходимость ее ограничения, в противном случае могут быть предъявлены требования о возмещении убытков и уплаты штрафов (неустойки) в суммах, превышающих стоимость товара во много раз.

Кроме названных положений в договоры включаются и другие, например, относящиеся к сроку поставки, количеству, качеству товара, таре, упаковке и т.д.

Закключая договор, субъекты внешнеэкономической деятельности должны учитывать, что международные договоры Узбекистана являются составной частью его правовой системы. Поэтому хозяйствующим субъектам надлежит руководствоваться не только законодательством республики и других государств, но и международными договорами, участником которых является наше государство. Так, Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. содержит положения о заключении договоров путем обмена офертой и акцептом, об убытках, об освобождении от ответственности, о расторжении договора и т.д.

Необходимо иметь в виду, что положения указанной Конвенции, как и других международных договоров, будут применяться, если в контракте отсутствуют положения относительно вопросов, которые урегулированы Конвенцией ООН 1980 г.

Как и в любом контракте на продажу продукции, контракт на экспортные-импортные операции содержит указание цены товаров. Как правило, товары, закупаются в течение одного или нескольких лет. Часто они, предназначенные для закупок западной компанией, не специфицируются в контракте. В таком случае в контракте вместо твердой цены указывается формула для расчета цен. Она обычно строится на основе среднерыночных цен, обеспечивающих реализацию продукции на рынке в момент заключения сделки. Обычно такая формула

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

выражается следующим образом: “цена, приемлемая на мировом рынке на момент заключения сделки” или “10 процентов ниже среднерыночной цены товара на рынке страны-покупателя”. В случае заключения долгосрочных контрактов западной компании следует стремиться к получению определенных привилегий, которые должны быть зафиксированы в соглашении, иначе она может потерять на продаже купленных товаров в условиях насыщения рынка более дешевыми товарами из той же страны. Рекомендуется включать в соглашение пункт, предусматривающий периодический пересмотр цен.

Особую проблему представляет определение и обеспечение соблюдения объективных стандартов качества. Когда продукция, предназначенная для встречных закупок, заранее известна, требования к качеству должны определяться конкретно, в терминах общепринятых стандартов. Если это невозможно или, что бывает чаще, если конкретный товар, предназначенный для продажи, неизвестен во время заключения сделки, в контракте должно содержаться указание на то, что продукция должна отвечать “экспортным стандартам”. Качество при этом может быть определено в терминах сопоставимости с конкурирующими товарами на Западе. Поскольку термины нередко понимаются по-разному, компания должна стремиться оговорить себе право назначать независимую экспертизу для проверки качества товаров перед отправкой. Такие эксперты работают в любом крупном порту мира.

Чтобы коммерческая организация могла заключить контракт, она должна точно указать даты поставок или, в случае периодических закупок, конкретный период времени, в течение которого должны быть произведены поставки. Нередко приходится включать в контракт оговорку о дополнительных непредвиденных обстоятельствах, в соответствии с которой невыполнение условий поставок в течение определенного периода представляется как нарушение всего контракта. В результате компания получает возможность полного и безоговорочного освобождения от всех обязательств в рамках соглашения.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

Прочитайте шестой раздел и ответьте:

- 1** В современных условиях у предприятия мало шансов на процветание, если оно не выйдет со своей продукцией на внешние рынки. Что предпочесть предприятию - попытаться самостоятельно выйти на внешние рынки или лучше сделать это через посредника - специализированную внешнеторговую фирму?
- 2** В практике внешнеторговой деятельности предприятий зачастую встречаются ситуации, когда валютная выручка от экспорта продукции при пересчете ее в национальную денежную единицу по официальному курсу не покрывает даже издержек производства. Значит ли это, что данному предприятию не следует заниматься экспортно-импортными операциями?
- 3** Бартер является одним из основных видов сделок в рамках компенсационной торговли. Назовите причины, по которым бартерные операции получили широкое распространение в странах с переходной экономикой. Что выигрывает и что проигрывает национальная экономика от широкого использования бартера во внешней торговле?
- 4** Какие формы сделок и финансовых расчетов в наибольшей степени защищают экспортера от недобросовестности покупателя?
- 5** Каковы мотивы иностранного инвестора, вкладывающего свои средства в создание совместного предприятия?
- 6** Какие факторы надо учитывать при выборе партнера по совместному предприятию?

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 7** В каких случаях иностранный партнер вправе претендовать на большую долю прибыли, чем его доля в уставном фонде совместного предприятия?
- 8** Каково значение “Международных правил толкования терминов” (Инкотермс) для составления контрактов в сфере международной торговли?
- 9** Отношения между субъектами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность, нередко подпадают под действие правовых систем разных государств. Право какого государства должно быть применимо при рассмотрении спора, если в договоре отсутствуют положения о применимом праве?

Глоссарий

Бартер - прямой обмен товарами без использования механизма денежно-финансовых расчетов.

Банковский перевод - поручение одного банка другому выплатить получателю причитающуюся ему сумму.

Встречная сделка - сделка, по условиям которой продавец поставляет покупателю товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него встречный товар в размере определенного процента от суммы.

Документарный аккредитив - денежное обязательство банка по поручению и за счет импортера произвести платеж экспортеру против предусмотренных документов и при соблюдении всех условий аккредитива.

Инкассо - форма расчетов, при которой экспортер поручает банку получить от импортера сумму платежа за поставленный товар против представленных товарораспорядительных документов и перечислить эту сумму экспортеру.

Компенсационная сделка - взаимная поставка товаров или взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Консигнация - форма продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад посредника, остается за экспортером до момента продажи товара покупателю.

Лизинг - инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить его лизингополучателю за плату во временное пользование.

Открытый счет - форма расчетов, при которой в адрес покупателя направляются товар и товарораспределительные документы, оплату которых необходимо осуществить в срок, указанный в контракте.

Расчеты в кредит - коммерческий кредит, под которым понимается предоставление кредита экспортером импортеру либо выделение импортером авансов экспортеру.

Формы расчетов - сложившиеся в международном коммерческом обороте, в том числе банковской практике, способы оплаты за поставленный товар (продукцию), оказанные услуги, выполненные работы и т. д.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительная статья	5
----------------------------	---

Раздел 1 Значение и преимущество открытой экономической системы

1.0. Экономическая основа международной торговли	9
1.1. Роль внешних экономических связей в развитии национального хозяйства	23
1.2. Этапы движения к открытой экономике	31
1.3. Показатели эффективности внешнеэкономических связей	39
<i>Вопросы для обсуждения</i>	50
<i>Глоссарий</i>	51

Раздел 2 Государство как субъект внешнеэкономической деятельности

2.0. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	53
2.1. Виды внешнеэкономической стратегии государства	59
2.2. Инструменты государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность	66
2.3. Особенности внешнеэкономической стратегии развивающейся экономики	77
2.4. Политика в области экспорта сырьевых ресурсов	88
2.5. Особенности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией	92
<i>Вопросы для обсуждения</i>	99
<i>Глоссарий</i>	101

Раздел 3 Валютно-финансовые аспекты внешнеэкономической стратегии

3.0. Валютный рынок	103
---------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

3.1. Национальная валютная система	116
✓ 3.2. Международная валютная система и ее эволюция	126
3.3. Международное банковское дело и международные расчеты	133
<i>Вопросы для обсуждения</i>	140
<i>Глоссарий</i>	142

Раздел 4 Стратегия и методы привлечения иностраннных инвестиций

143

4.0. Международные рынки капиталов	143
4.1. Международные совместные предприятия	155
4.2. Основные направления использования иностранного капитала в Узбекистане	159
4.3. Привлечение иностранных капиталов через рынок ценных бумаг	162
4.4. Иностранные инвестиции и недвижимость	168
4.5. Инвестиционный климат	172
<i>Вопросы для обсуждения</i>	187
<i>Глоссарий</i>	189

Раздел 5 Узбекистан в системе мировых интеграционных связей

191

5.0. Интеграционные процессы и внешнеэкономические связи	191
5.1. Европейский Союз	197
5.2. Участие Узбекистана в интеграционных структурах	208
5.3. Международные договоры и внешнеэкономическое сотрудничество Узбекистана	215
5.4. Сотрудничество с международными организациями	223
<i>Вопросы для обсуждения</i>	237
<i>Глоссарий</i>	238

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 6 Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности	241
6.0. Экспорт и импорт	241
6.1. Виды внешнеэкономических сделок предприятий	248
6.2. Основные формы расчетов, применяемые при осуществлении внешнеэкономической деятельности	258
6.3. Финансовый механизм встречной торговли	263
6.4. Предприятие и иностранный инвестор	269
6.5. Внешнеэкономический договор предприятия	279
Вопросы для обсуждения	286
Глоссарий	287
Список использованной литературы	292

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

И.А.Каримов. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Ташкент, "Узбекистан", 1995.

И.А. Каримов. "Год экономического подъема нашей страны". Выступление на заседании Кабинета Министров 25 июля 1996 г., "Правда Востока", 1996 г.

Т.В.Кобушко. С.А.Пономарев. Встречная торговля: прошлое или будущее? Москва, "Международные отношения", 1989.

П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. Москва, "Прогресс", 1992.

О.М.Мирымская. Компенсационные сделки. Москва, Арго, 1992.

В.Н.Огородник. Работа внешнеторговой фирмы предприятия. Москва, Экономика, 1991.

Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. Москва, "Высшая школа", 1990.

Основы предпринимательского дела. Москва, "Издательство МГУ", 1993.

Основы предпринимательской деятельности. Москва, "Финансы и статистика", 1995.

И.Липсиц. Экономика без тайн. Москва, "Дело", 1993.

А.Б.Терехов. Свобода торговли. Анализ зарубежного опыта. Москва, "Экономика", 1991.

Язык бизнеса. Термины. Ташкент, "Бизнес каталог", 1995.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is a solid black header bar at the top of the page. The rest of the page is white with thin, grey horizontal lines.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

"РЫНОК И ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА"

Подписано в печать 13.08.96г. Формат 60х90 1/16.

Печать офсетная. Бумага офсетная. Усл.п.л. 18,5.

Тираж 10.000 экз.

Заказ № 527. Цена договорная.

Отпечатано в типографии издательско-
полиграфического концерна "Шарк"

Адрес: 700083, г. Ташкент, ул. Буюк Турон, 41.