

КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет международных отношений

Кафедра «Мировая экономика»

АТТОКУРОВА Н.С.

СОВРЕМЕННЫЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Бишкек 2003

УДК 339.9

СОВРЕМЕННЫЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ. Монография. Аттокурова Н.С. – Бишкек : Изд-во КРСУ, 2003. - 102 стр.

Монография посвящена проблемам внешнеэкономических связей, как одной из основных категорий мировой экономики. Рассмотрены методологические подходы к пониманию внешнеэкономических связей, а также проанализированы наиболее развитые их формы в Кыргызской Республике.

Монография предназначена для преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей, а также предпринимателей, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Рецензенты:

докт.экон.наук, проф. Балбаков М.Б.
канд.экон.наук, доцент Мигранян А.А.

Печатается по решению кафедры «Мировая экономика» и РИСО КРСУ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Двадцатый век ознаменован коренными изменениями в мировом хозяйстве, последствия которых предугадать достаточно сложно. Изменения затронули сферы производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, значимости отдельных подсистем в мировом воспроизводственном процессе, а также многие другие аспекты международной экономической практики. Все это обусловило необходимость совершенствования методологических основ мировой экономики. Мировая экономика в настоящее время уже не рассматривается как совокупность отдельных национальных хозяйств. Мировая экономика признана экономической системой, на которую распространяются основные положения теории сложных систем. Изменение методологических подходов к мировой экономике, в свою очередь, вызывают необходимость более глубокого изучения ее основных категорий и понятий, и, в первую очередь, внешнеэкономических связей, обеспечивающих взаимосвязь отдельных национальных экономик и подсистем мирового хозяйства в целом.

Актуальность изучения внешнеэкономических связей для новых независимых государств, в числе которых и Кыргызская Республика, несомненна, поскольку политика их формирования находится в стадии становления. Политика формирования внешнеэкономических связей КР должна стать составной частью всей внешнеэкономической политики государства и обеспечивать развитие прогрессивных форм экономических связей, позволяющих национальной экономике адекватно реагировать на изменения, происходящие в мировом хозяйстве.

Появление на мировой арене государств с переходной экономикой не могло не затронуть геополитических интересов крупных мировых держав, которые постоянно стремятся расширить сферу политического и экономического влияния. В этих условиях политика развития внешнеэкономических связей должна быть направлена на эффективное сочетание долгосрочных стратегических национальных интересов с интересами стран-партнеров.

В монографии рассмотрены такие составляющие обозначенной проблемы, как:

- методологические основы внешнеэкономических связей;
- структура управления внешнеэкономическими связями в КР;
- регламентация внешней торговли в международной практике;
- внешнеторговые операции и торговля услугами;
- инвестиции как фактор развития производственных внешнеэкономических связей.

Дальнейшее развитие суверенного Кыргызстана неразрывно связано с совершенствованием взаимоотношений с международными экономическими организациями. Новый импульс этому движению безусловно придаст вступление Кыргызской Республики в состав Всемирной Торговой Организации. В этой связи перспективы развития внешнеэкономических связей республики рассмотрены с позиций преимуществ членства КР в ВТО, поскольку именно эта организация определяет перспективы развития международной торговли.

Кыргызская Республика относится к числу государств с переходной экономикой, которые, осуществляя трансформацию командно-административной системы хозяйствования, стремятся занять достойное место в мировом экономическом сообществе. Решение этих задач неразрывно связано с осознанием роли внешнеэкономических связей и эффективным, целенаправленным их использованием с учетом долгосрочных интересов суверенной республики.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

1.1. Методологические основы внешнеэкономических связей и их классификация

Динамичное развитие человечества в конце XX - начале XXI века обусловило кардинальные изменения во многих сферах деятельности. Эти изменения затронули и такую сферу, как мировая экономика. В современных условиях мировая экономика уже не рассматривается как совокупность национальных хозяйств, как это было принято несколько лет назад.

В настоящее время мировая экономика понимается как сложная экономическая система, которая подчиняется основным положениям теории сложных систем и законам кибернетики. (22., с.70).

Как известно, в основе всех кибернетических систем лежит принцип обратной связи, согласно которому любая система имеет информационный вход, на который поступают внешние воздействия, и выход, который представляет собой воздействие на среду.

По информации на входе система вырабатывает конкретные управляющие воздействия, которые выражаются в наборе определенных действий по отношению к внешней среде. Таким образом, из механизма обратной связи видно, что объект воздействует на среду и выбирает свое дальнейшее поведение в зависимости от того, насколько это среда изменилась при конкретном воздействии.

Принцип обратной связи лежит в основе существования живой и неживой природы.

Несмотря на то, что этот принцип лежит глубоко в основе нашего поведения (человек на протяжении всей своей жизни меняется под воздействием внешней среды, и тем самым стремится ее изменить), осознание факта существования обратной связи, безусловно, стало поворотным моментом в эволюции живой природы.

Применительно к мировому экономическому хозяйству действие механизма обратной связи можно проиллюстрировать следующим образом. Каждая система имеет свою цель, цель является движущей силой развития всей системы. Целью мирового хозяйства как сложной экономической системы является удовлетворение спроса населения на товары и услуги. Системообразующим фактором выступает мировой рынок. Таким образом, у наиболее упрощенном виде объектами можно признать национальные хозяйства, а средой - мировой рынок. Следует, однако, понимать, что такая трактовка среды достаточно узкая и условная, но в данном контексте наиболее приемлемое. Более полное понимание среды следует формулировать с учетом не только экономических, но и национальных, социальных, культурных, религиозных, психологических и других аспектов. Таким образом, объект (национальное хозяйство) воздействует на среду (мировой рынок), а изменяющееся под этим воздействием окружение объекта оказывает влияние на национальное хозяйство.

Чем выше на эволюционной лестнице стоит организм (объект), тем более развиты в нем адаптивные свойства, то есть свойства, позволяющие меняться и совершенствоваться, и механизмы обратной связи. Иными словами, экономика отдельной страны будет более развитой, если механизм обратной связи настолько совершенен, что позволяет говорить об адаптивных свойствах национальной экономики, то есть о способности реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, а также влиять на саму внешнюю среду.

Механизм обратной связи в контексте мирового хозяйства проявляется через функционирование внешнеэкономических связей. И именно внешнеэкономические связи страны, развитость их форм и видов, которые соответствуют динамично изменяющейся внешней среде и отвечают целям самого национального хозяйства, определяют в целом место страны в мировом хозяйстве. Именно совершенство внешнеэкономических связей позволяет развитым странам относительно легко реагировать на изменения, происходящие в мире, то есть изменять, совершенствовать экономику, экономические отношения, развивать собственные цивилизационные, институциональные, природные, товарные ресурсы, делая акцент на одном из них, или используя все ресурсы в комплексе, а также использовать в собственных интересах перечисленные выше ресурсы других стран, и, конечно же, достаточно ощутимо влиять на окружающий мир, то есть на окружающий объект среды.

Именно в совершенно недостаточном развитии внешнеэкономических связей, являющихся своеобразным связующим звеном между объектом и средой, в необоснованном невнимании к необходимости их развития, которое проявляется в чрезмерном, гипертрофированном признании одностороннего воздействия внешней среды - мирового экономического сообщества - на объект - национальное хозяйство, в стремлении поставить на этом пути искусственные преграды, которые негативно влияют только на сам объект, а также в занижении значимости влияния объекта на среду, в силу недостаточности или неразвитости обозначенных выше ресурсов - во всем этом, на наш взгляд, заключается одна из причин экономического отставания государств с так называемой переходной экономикой.

Согласно теории сложных систем, значимость которой для развития методологических основ экономических наук достаточно велика, современный подход к изучению мирового хозяйства должен основываться на исследовании его как новой, целостной, сложной системы, свойства и закономерности развития которой невозможно вывести из свойств и закономерностей составляющих эту систему частей. (22., с.74).

Новое понимание мирового хозяйства требует пересмотра методологического подхода к определению одной из важнейших категорий мировой экономики - внешнеэкономических связей.

В экономической литературе предлагается несколько определений внешнеэкономических связей.

Внешнеэкономические связи представляют собой формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений. (30, с.18) .

Внешнеэкономические связи - это международные хозяйственные, торговые и политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство. (32, с.4).

Внешнеэкономические связи - это комплексная система разнообразных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. (1, с.5).

К субъектам государства относятся носители прав и обязанностей, которые возлагаются на них государством. К субъектам государства относят:

- регионы, находящиеся на самоуправлении,
- хозяйствующие субъекты,
- индивидуальные предприниматели. (1, с. 5).

Все другие определения внешнеэкономических связей представляют собой интерпретацию приведенных выше.

В том случае, если мировую экономику считать просто совокупностью национальных экономик, то эти определения внешнеэкономических связей, безусловно, верны. Действительно, если мировую экономику рассматривать как сумму отдельных национальных экономик, связанных между собой системой международного разделения труда, системой экономических и политических отношений, то совершенно справедливо констатировать, что эти взаимоотношения функционируют посредством внешнеэкономических связей.

Развитие мировой экономики в конце XX века привело к новому качественному скачку - к появлению мегаэкономики. (22.с.7). В связи с этим, на наш взгляд, следует изменить и подходы к пониманию внешнеэкономических связей. По нашему мнению, в современных условиях внешнеэкономические связи являются основой функционирования механизма обратной связи в экономике планетарного масштаба. Таким образом, внешнеэкономические связи из обычных форм проявления сотрудничества переходят на новую, более высокую ступень - они становятся неотъемлемым фактором экономического роста того или иного государства. Именно развитость, прогрессивность, совершенство внешнеэкономических связей в настоящее время способны обеспечить способность системы к самосохранению и саморегуляции, то есть ее способность изменять свое поведение, функционирование в зависимости от изменений внешней среды.

Таким образом, если ранее внешнеэкономические связи рассматривались в основном как связующее звено между объектами (национальными хозяйствами), то в условиях функционирования мегаэкономики внешнеэкономические связи следует рассматривать как звено между средой и объектом.

На наш взгляд, под **внешнеэкономическими связями** следует понимать комплекс разнообразных форм международного экономического, научно-технического, производственного сотрудничества, валютно-финансовые отношения, а также формы воздействия такого сотрудничества и отношений на развитие национальных хозяйств.

Такой подход к пониманию внешнеэкономических связей имеет, как видится, и научное, и практическое значение, поскольку впервые внешнеэкономические связи рассматриваются и исследуются как фактор самосохранения и саморегуляции объекта под воздействием внешней среды.

На основе внешнеэкономических связей, как известно, осуществляется международное разделение труда.

Международное разделение труда представляет собой производство товаров и услуг отдельными национальными хозяйствами сверх внутренних потребностей в расчете на внешний рынок.

Основной целью международного разделения труда является экономия общественного труда в процессе рационального производства и обмена между различными странами. Международный обмен считается выгодным с экономической точки зрения только в том случае, если благодаря импорту товаров и услуг достигается экономия на их производстве и обеспечивается получение прибыли. Вместе с тем, учитывая современное развитие мирового хозяйства, всемерное развитие интернационализации и глобализации, следует добавить, что для отдельного государства эффективность международного обмена означает также и обеспечение рациональной структуры национальной экономики. Кроме того, внешнеэкономические связи в современном мировом хозяйстве являются факторами роста валового внутреннего продукта и, следовательно, валового мирового продукта. Это можно проследить на следующем примере:

1. Отлаженный механизм внешнеэкономических связей позволяет перенести спрос на определенные товары и услуги с мирового рынка на внутренний рынок того или иного государства.
2. Развитие внутреннего спроса посредством развития промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений способствует развитию внутреннего рынка страны. Именно развитый и емкий внутренний рынок является необходимым фактором стабильного роста внутреннего валового продукта.
3. Развитие внутреннего рынка в конечном итоге приводит к тому, что в рамках отдельной страны объем предложения превышает объем спроса. Таким образом, возникает объективная необходимость расширения внешней торговли, которая способствует росту валового мирового продукта.

Сущность внешнеэкономических связей не может быть раскрыта без классификации, под которой понимается распределение этих связей на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. (1., с. 7).

Наиболее удачной, на наш взгляд, следует признать классификацию внешнеэкономических связей, предложенную И.Т.Балабановым и А.И. Балабановым. (1, с.8).

Согласно этой классификации, внешнеэкономические связи следует подразделять на два основных вида - по направлению товарного потока и по структурному признаку.

Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока (причем к товарам отнесены также услуги и работы), отражает соотношение экспорта и импорта страны.

Экспорт - это вывоз товаров (услуг, работ, а также результатов интеллектуальной собственности, в том числе исключительных прав на них) с таможенной территории страны за границу без обязательств об обратном ввозе. В противном случае речь идет о реэкспорте.

В Законе Кыргызской Республики "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике" (от 2 июля 1997 года № 41) дано следующее определение товара. Товар - это любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Согласно этого Закона факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Кыргызской Республики, предоставления прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза с таможенной территории Кыргызской Республики за границу, в частности, при закупке иностранным лицом товара у лица Кыргызской Республики и передаче его другому лицу Кыргызской Республики для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Объем международной торговли подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта, как правило в долларах США или в ценах FOB (free on board). Цена FOB, в соответствии с условиями Incoterms 2000, означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Последующие расходы и риски несет покупатель. Условия FOB в настоящее время являются наиболее распространенными базисными условиями поставки в международных сделках купли-продажи.

В Кыргызской Республике развитию экспорта уделяется большое внимание. Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 19 сентября 2002 года № 633 утверждена Программа развития экспорта в Кыргызской Республике на 2002-2004 годы. Отмечено, что стратегической целью Программы является совершенствование структуры кыргызского экспорта, понимаемое как процесс повышения эффективности и масштабов экспортной деятельности на основе расширения ассортимента и улучшения качества экспортируемой продукции, совершенствование товарной и географической структуры экспорта, использование прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

Программа развития экспорта включает следующие разделы:

1. предпосылки развития экспорта и задачи по его стимулированию;
2. основы национальной экспортной стратегии;

3. государственные меры стимулирования экспорта;
4. этапы реализации настоящей Программы.

Импорт - это ввоз товара, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию государства из-за границы без обязательств об обратном вывозе. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Структурный признак классификации внешнеэкономических связей может считаться более глобальным, поскольку отражает сферу экономических интересов отдельного государства, а также цели его внешнеэкономической деятельности. По структурному признаку внешнеэкономические связи делят на:

1. внешнеторговые,
2. финансовые,
3. производственные,
4. инвестиционные.

В зависимости от внешнего проявления сущности какой-либо конкретной связи различают формы внешнеэкономических связей (торговля, туризм, лизинг, совместное предпринимательство и т.д.).

Формы внешнеэкономических связей достаточно многочисленны и разнообразны.

Таким образом, к основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. **Торговля.** Эта форма является наиболее развитой практически во всех странах. Она охватывает торговлю товарами (как посредством денежных расчетов, так и бартерные сделки); торговлю всеми видами услуг (в последние годы, наряду с традиционными лидерами сферы услуг, такими как транспортное обслуживание, туризм и связь, все большее развитие получает информационный обмен); а также торговлю результатами интеллектуальной деятельности.
2. **Оказание финансовых услуг.** Эти внешнеэкономические связи проявляются через кредитование, обслуживание платежей, кредитование и другие виды банковских операций.
3. **Производственные и инвестиционные.** Значимость этих форм внешнеэкономических связей особенно возросла в условиях глобализации мирового хозяйства. Развитие прогрессивных форм производственных и инвестиционных связей - совместного предпринимательства, кооперации, вложение капитала в предпринимательство и других - обеспечивает национальной экономике положение равного партнерства в системе международного разделения труда.

1.2. Внешнеэкономическая политика государства

Формирование и развитие внешнеэкономических связей происходит под влиянием ряда факторов, которые можно условно объединить в две большие группы.

К первой группе факторов, воздействующих на внешнеэкономические связи страны и направляющих их развитие следует, отнести факторы объективного характера, в числе которых особое место занимают, на наш взгляд, совершенно недостаточно изученные, такие как ресурсный потенциал страны и ее геополитическое положение.

Так, на наш взгляд, именно ресурсный потенциал во многом определяет развитие тех или иных видов внешнеэкономических связей. В частности, Кыргызская Республика, как известно, обладает определенными запасами полезных ископаемых, а также сложившейся на протяжении более 70 лет сельскохозяйственной направленностью экономики. Именно поэтому в условиях трансформации экономики в республике большее развитие получил такой вид внешнеэкономических связей, как торговля. Разрыв имевшихся производственных связей, которые в значительно большей степени ответственны за адаптивные свойства национального хозяйства, привел к тому, что в настоящее время национальная экономика поставлена в полную зависимость от мировых цен на сырье, которые никогда не отличались стабильностью. Соответственно не может быть и речи об обратном воздействии объекта (национального хозяйства) на внешнюю среду.

Геополитическое положение государства также является одним из объективных факторов, определяющих развитие внешнеэкономических связей.

Распад Советского Союза коренным образом изменил геополитическое положение бывших союзных республик, в том числе и Кыргызстана. Внешнеэкономические связи разрабатывались и развивались исключительно в соответствии с интересами единого могущественного союзного государства, в то же время и экономические и политические интересы отдельной союзной республики также решались централизованно. Тесное переплетение экономических связей всех промышленных предприятий, независимо от их расположения, обусловило взаимозависимость национальных экономик.

В современных условиях, когда Кыргызстан разрабатывает самостоятельную политику внешнеэкономических связей, необходимо учитывать, что с геополитической точки зрения республика представляет интерес для двух держав - России и США. Причем Россия заинтересована в развитии как торговых, так и производственных связей, в то время как США, посредством различных международных экономических организаций, в основном, предоставляют кредиты.

Кроме обозначенных выше, первая группа факторов, влияющих на развитие внешнеэкономических связей, включает такие, как соотношение спроса и предложения; соотношение мировых и внутренних цен, тарифов, валютных курсов, процентных ставок; различия в уровнях, объемах и качестве мирового и национального производства товаров и услуг и некоторые другие. Воздействие этих факторов на развитие национальной экономики в целом, и внешнеэкономических связей, в частности, является предметом изучения многих экономических дисциплин, в связи с чем это влияние достаточно хорошо изучено.

Вторая группа факторов, оказывающих определенное влияние на развитие внешнеэкономических связей, охватывает факторы субъективного, административного характера.

Воздействие таких факторов имеет целенаправленный характер и осуществляется через органы государственного управления посредством различных директивных документов. К их числу следует отнести: лицензирование отдельных видов деятельности; таможенные режимы; валютный контроль; экспортный контроль; импортный контроль; квотирование и лицензирование экспорта и импорта товаров, услуг и работ и некоторые другие.

Одной из основных целей внешнеэкономической политики государства является активное регулирование внешнеэкономических связей.

В целом, под внешнеэкономической политикой государства понимается политика государства, регулирующая все формы внешнеэкономических связей и определяющая режим их осуществления, включая экспорт и импорт товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, движения валюты и т.п. (6, с. 51).

Внешнеэкономическая политика является составной частью внешней политики государства. Именно этим объясняется еще один подход к пониманию внешнеэкономической политики как к целенаправленной деятельности государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, военного, социального, экологического и т.п.) и эффективного участия в мировой экономике. (1, с. 13).

В условиях глобализации мирового хозяйства проведение внешнеэкономической политики молодым государством, с формирующимися рыночными отношениями, с огромным внешним долгом, с еще не сложившимся конкурентным преимуществом в выпуске какого-либо товара или услуги, достаточно затруднено.

Успешное проведение внешнеэкономической политики зависит от того, насколько эффективно государство сможет, во-первых, стимулировать национальных производителей, что тесно связано с ограничением или затруднением импорта товаров, непосредственно конкурирующих с отечественными, во-вторых, стимулировать экспорт товаров, услуг и работ местных производителей на внешний рынок. Следовательно, внешнеэкономическая политика во многом определена двумя направлениями внешнеэкономической политики: экспортной и импортной.

Кроме внешнеторговой, внешнеэкономическая политика включает в себя внешнеинвестиционную, валютную и таможенную политики.

Инвестиции представляют собой все виды ценностей (как имущественных, так и интеллектуальных), которые вкладываются владельцем (инвестором) ради получения прибыли в объекты предпринимательской деятельности.

Внешиноинвестиционная политика - это совокупность мероприятий, осуществляемых государственными и негосударственными органами по привлечению и использованию иностранных инвестиций, а также по стимулированию вывоза отечественных инвестиций за рубеж.

Таким образом, внешнеинвестиционная политика состоит из политики импорта иностранных инвестиций и политики экспорта отечественных инвестиций.

Иностранные инвестиции привлекаются в экономику Кыргызской Республики для:

- увеличения объемов производства товаров и услуг, что должно способствовать росту валового внутреннего продукта;
- снижения уровня безработицы;
- расширения возможностей отечественных производителей в области использования современных технологий и повышения на этой основе производительности общественного труда.

Политика экспорта инвестиций широко используется по всем мире. Это позволяет инвесторам расширять производство, получать прибыль в таких объемах, которые в рамках национального хозяйства невозможны. К сожалению, до настоящего времени политики экспорта кыргызских инвестиций, в силу ряда объективных причин, не получила должного развития.

Валютная политика представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями (1, с. 16). Конкретные направления валютной политики в Кыргызской Республике определяют Правительство и Национальный банк Кыргызской Республики.

Валютная политика подразделяется на текущую и долговременную. Текущая валютная политика включает проведение дисконтной, девизной политик, валютной интервенции и валютных ограничений. Долговременная валютная политика означает разработку мер структурного характера по изменению валютного механизма, которая осуществляется посредством переговоров и соглашения с Международным Валютным Фондом.

Составной частью внутренней и внешней, а также внешнеэкономической политики государства является таможенная политика.

Проведение таможенной политики в Кыргызской Республике направлено на защиту политических и экономических интересов независимого государства, на защиту национального рынка и содействие решению задач по стимулированию развития национального производства товаров, услуг и работ, а также на обеспечение эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования движения товаров через государственную границу.

В 1997 году был принят Таможенный кодекс Кыргызской Республики, в котором заложены основы таможенного дела - составной частью которого и является таможенная политика государства.

Таким образом, можно констатировать, что, осуществляя внешнеэкономическую политику, государство стремится отстаивать свои политические и экономические интересы в международном масштабе.

Вполне уместно, на наш взгляд, напомнить, что политика "есть самое концентрированное выражение экономики".

В стремлении связать все негативное, имевшее место в историческом прошлом, с плановой экономикой, было забыто, упущено много полезного, в том числе и приведенное выше высказывание. Подтверждением этого служит наметившаяся в последние годы в республике тенденция оторванности политики от экономики. Эйфория самостоятельности нанесла серьезный ущерб, поскольку на первых этапах реформирования всех аспектов общественной жизни многие решения принимались без должного учета экономических реалий. Даже такой важный шаг как вступление Кыргызской Республики во Всемирную Торговую Организацию, по мнению ряда специалистов, был больше мотивирован политическими, чем экономическими интересами. Бесспорно, вступление в состав ВТО, регулирующей более 90% мировой торговли, будет иметь для Кыргызстана положительное и в экономическом аспекте значение, но это ожидается в более отдаленной перспективе. На данный же момент членство в этой организации на экономическое развитие республики практически не влияет. Вместе с тем, события, связанные с войной США против Ирака 2003 года, наглядно свидетельствуют о том (какие бы доводы против не приводились), что в современном мире сверхдержавы для решения свои текущих и перспективных экономических проблем используют свою внешнюю политику.

В Кыргызской Республике в настоящее время, на наш взгляд, сложилась достаточно парадоксальная ситуация, которая заключается в том, что основные усилия направляются на проведение текущей внешнеэкономической политики, то есть на оперативное регулирование внешнеэкономической деятельности, в то время как практически без внимания осталась долговременная внешнеэкономическая политика, направленная на решение глобальных внешнеэкономических задач. Иными словами, есть тактика, но отсутствует стратегия. Комплексная Основа Развития Кыргызской Республики до 2010 года, к сожалению, также не дает четких ориентиров развития внешнеэкономической политики. Более того, предполагается развитие внешнеэкономической деятельности в двух направлениях:

1. "С учетом особенностей структуры экономики первоочередное внимание будет уделено замещению импорта товаров народного потребления, развитию сравнительных преимуществ страны и конкурентоспособности продукции, экспортного потенциала энергетики, отраслей агропромышленного комплекса, а также сферы услуг" (19, с 25).
2. "В области внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества будет решаться задача увеличения экспорта и содействия поддержанию конкурентоспособности отечественных предприятий, что позволит сократить дефицит торгового баланса" (19, с. 42).

Первое направление нашло отражение в разделе "Национальные приоритеты", второе - в разделе "Стратегия национального обновления" КОР. Таким образом, национальным приоритетом признано импортозамещение, а стратегией национального обновления - экспортоориентирование. Как видно, даже в Комплексных Основах Развития нет четкой стратегии развития внешнеэкономической деятельности Кыргызской Республики, поскольку совместить два обозначенных выше направления в условиях становления рыночных отношений и недостатка финансовых ресурсов достаточно сложно. Матрица действий, отражающих основные меры, направленные на реализацию КОР, также недостаточно конкретна. Как известно, матрица включает три составляющие: задачи - действия - ожидаемые результаты. Применительно к внешнеэкономической политике матрица выглядит следующим образом:

Задачи: Увеличение объемов экспорта товаров и услуг.

Ожидаемые результаты: Увеличение экспорта в развитые страны. Уменьшение объемов импорта замещаемых товаров. Увеличение доходов бюджета, сокращение контрабанды.

Решить поставленные задачи увеличения объемов экспорта и достичь ожидаемых результатов в виде сокращения импорта товаров планируется посредством следующих **действий:**

- Разработать и принять систему мер по стимулированию экспорта.
- Привлечь инвестиции в экспортоориентированные производства.
- Устранить барьеры для экспорта.
- Оказывать информационную поддержку экспортерам.
- Активно использовать преференциальные системы развитых стран.
- Принять меры по повышению конкурентоспособности отечественных производств.
- Обеспечить тарифную защиту для новых производств.
- Упорядочить работу таможенной службы.
- Улучшить информационную, конъюнктурную, маркетинговую поддержку национальных товаропроизводителей.

Отсутствие четкой направленности (или на импортозамещающие, или на экспортоориентированные отрасли), на наш взгляд, значительно снижают эффективность обозначенных действий. Кроме того, если обратиться к разделу "Национальные приоритеты", то в качестве основных отраслей, направленных на экспорт, отнесены энергетика и агропромышленный комплекс. Ожидаемые результаты, согласно матрице действий, - это расширение экспорта в развитые страны. Вызывает большое сомнение существование спроса на такую продукцию в развитых странах. Кроме того, некоторые меры, перечисленные в графе "Действия", явно носят протекционистский характер (что для экономики весьма актуально и жизненно необходимо), в то время как главными признаками при построении новой системы внешнеэкономических отношений названы открытость и взаимовыгодное сотрудничество, проявлением которых, наряду с другими, является либерализация внешней торговли.

Таким образом, можно отметить, что проведение самостоятельной внешнеэкономической политики молодым суверенным государством сталкивается с рядом проблем, от успешного и своевременного решения которых во многом зависит устойчивое экономическое развитие республики.

1.3. Сущность внешнеэкономической деятельности и основные этапы ее реформирования

Внешнеэкономические связи страны реализуются через внешнеэкономическую деятельность в области внешней торговли, оказании услуг, совместного предпринимательства и сотрудничества, а также инвестировании.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера (30, с. 18-19).

Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объемов и сроков поставки (там же, с.19).

Вместе с тем, следует иметь в виду, что даже в условиях рыночных отношений понятие самостоятельности применительно к внешнеэкономической деятельности не может пониматься буквально. Государство, независимо от уровня экономического развития страны, в той или иной мере осуществляет управление и регулирование внешнеэкономической деятельности, поскольку этот вид деятельности в значительной мере отражается на развитии национальной экономики, и, в первую очередь, на экономической безопасности страны. Полная самостоятельность в выборе номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки в данном контексте, на наш взгляд, не может быть абсолютной, поскольку существует определенный перечень товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию любого государства, а также к вывозу товаров за его пределы.

Развитию внешнеэкономической деятельности способствуют следующие факторы.

1. Повышение нормы прибыли на основе внешнеторговых операций является одним из наиболее значимых факторов, способствующих развитию внешнеэкономической деятельности. Это объясняется тем, что в современных условиях ни одна страна не в состоянии производить все необходимые товары и услуги. Эффект масштаба, или экономия на масштабе, позволяет странам, специализируясь на производстве какого-либо товара, получать, благодаря внешней торговле, наибольшую прибыль. Вместе с тем, этот фактор развития внешнеэкономической деятельности для стран с переходной экономикой имеет особую значимость. В настоящее время достаточно сложно выйти на внешний рынок, так как исторически сформировавшиеся поставщики изначально имеют более низкие издержки производства. Этим объясняется тот факт, что интернациональная стоимость товара выше уровня национальной стоимости в развитых странах, но ниже национальной стоимости этого же товара в менее развитых странах, в которых уровень производительности общественного труда невысокий. Следовательно, Кыргызстан решить данную проблему самостоятельно не в состоянии, поэтому необходимо активизировать работу по развитию совместного предпринимательства.
2. Международные инвестиции также способствуют развитию внешнеэкономической деятельности. В международном движении капитала огромная роль принадлежит транснациональным корпорациям, которые при размещении капитала в стране руководствуются, в первую очередь, собственными интересами, и в меньшей степени проявляют заинтересованность в прогрессивном развитии национальной экономики того или иного государства.
3. Различия в уровне научно-технического развития стран. Активизации внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами учеными, студентами, стажерами, научными сотрудниками, выполнение контрактов по проведению проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Этот фактор особенно актуален для стран с переходной экономикой, поскольку за последние десятилетие отмечался существенный отток научно-технических кадров в экономически более развитые страны. Кроме того, как известно, в современных условиях конкурентное преимущество на мировом рынке обеспечивается благодаря выпуску наукоемких товаров в большей степени, чем за счет выпуска дешевых изделий.
4. Политические отношения государства. Наличие дружественных политических отношений как можно с большим числом стран может способствовать развитию торговых, производственных, финансовых и других связей, что позитивно отражается на развитии всей внешнеэкономической деятельности государства. В настоящее время усилилась актуальность проведения последовательной внешней политики, позволяющей формировать благоприятный инвестиционный климат, а также обеспечивающей стабильность партнерских отношений. Внешнеэкономическая деятельность может быть эффективной только в том случае, если созданы условия для

долгосрочных экономических взаимоотношений, которые невозможны без стабильных дружественных политических отношений.

5. Одним из факторов развития внешнеэкономической деятельности являются различия в обеспеченности стран факторами производства: сырьем, капиталом, рабочей силой. С развитием научно-технического прогресса значимость сырьевой обеспеченности существенно снижается. Этим объясняется тот факт, что правительство Российской Федерации в последние годы предпринимает активные меры по сокращению сырьевой направленности экспорта и увеличению в нем доли готовой продукции. Сырьевая направленность кыргызского экспорта, безусловно, способствует развитию внешнеэкономической деятельности в республике, а также обеспечивает приток иностранной валюты, однако не может быть признана прогрессивной и перспективной. Развитие внешнеэкономической деятельности тесно связано с вложением капитала, однако не каждая страна способна это осуществить из собственных источников. В то же время многие страны испытывают потребность в выгодном использовании временно свободных денежных средств. Международная миграция рабочей силы, которая регулируется МОТ - Международной Организацией Труда, также в определенной мере способствует развитию внешнеэкономической деятельности.
6. Особенности природных, климатических условий, а также географического положения стран. Этот фактор в большей степени способствует, на наш взгляд, развитию внешнеэкономической деятельности, связанной с международным туризмом. Однако сами по себе особенности климатического и географического положения не могут автоматически обеспечить развитие международного туризма без должного развития материально-технической базы этой сферы услуг.

В целом в глобальной мировой экономике развитие внешнеэкономической деятельности приводит к следующему:

- углубляются и расширяются экономические, политические, культурные, научные связи между странами;
- развивается международное разделение труда в более широких масштабах;
- увеличивается число стран, формирующих рыночные отношения;
- активизируется деятельность транснациональных и международных корпораций.

Вместе с тем, нельзя не считаться с тем, что одним из негативных последствий расширения внешнеэкономической деятельности является, на наш взгляд, усиление разрыва в уровнях экономического развития стран, так как более развитые страны заинтересованы в экономическом росте менее развитых стран только в определенных пределах. Небезосновательной видится точка зрения, связанная с тем, что развитые страны могут обеспечить свое экономическое развитие только при условии сохранения неразвитости других стран.

Таким образом, развитие внешнеэкономической деятельности должно осуществляться с учетом стратегических интересов государств, позволяющих странам с переходной экономикой в перспективе занять достойное место в мировом экономическом сообществе.

Основой успешного развития внешнеэкономической деятельности является развитый внешнеэкономический комплекс страны.

Внешнеэкономический комплекс страны - это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей (32., с. 8).

Внешнеэкономический комплекс, таким образом, состоит из двух составных частей:

- Предприятия, производящие экспортную продукцию (работы, услуги), а также предприятия, являющиеся потребителями импорта.
- Фирмы, предприятия, поставляющие товары зарубежным потребителям, а также поступлением импортной продукции (там же, с.9).

Основой внешнеэкономического комплекса страны является ее производственный потенциал.

Внешнеэкономическая деятельность была в числе тех сфер, которые в процессе трансформации экономики в числе первых подверглись реформированию.

Как известно, более 70 лет в СССР существовала государственная монополия на внешнюю торговлю.

В тексте последней Конституции СССР в статье 73 было записано, что "ведению Союза Советских Социалистических Республик в лице его высших органов государственной власти и управления подлежат внешняя торговля и другие виды внешнеэкономической деятельности на основе государственной монополии".

На протяжении достаточно длительного периода времени централизованное планирование (в том числе и в области внешнеэкономической деятельности) было оправданно и эффективно. Это, в определенной мере, объясняется тем, что на начальных этапах экономического развития централизованное планирование доказало большую способность к аккумуляции ресурсов для экономического роста и обеспечению его высоких темпов. Однако использование такого преимущества плановой экономики было возможно сравнительно недолго - только в период становления новой системы хозяйствования. Когда экономика страны вступила в стадию высоких темпов роста, сопровождающуюся, с одной стороны, необходимостью совершенствования отраслевой структуры хозяйства в соответствии с требованиями международного разделения труда и научно-технического прогресса, с другой стороны, ростом покупательной способности населения, задача оптимального распределения общественных ресурсов значительно усложнилась. Решить эту задачу система централизованного планирования была не в состоянии. Ярким подтверждением этого явились негативные стороны развития внешней торговли уже в середине 80-х годов, проявившаяся, в частности, в том, что более 1/3 импорта приходилось на долю товаров народного потребления и продовольствия. Экспортная машинно-техническая продукция не была конкурентоспособной. К началу 90-х годов на долю России приходилось примерно 20% мирового объема промышленного производства, а экспорт не превышал 3,5%, что соответствовало дореволюционному уровню. Развитие внешнеэкономических связей осуществлялось, исходя не из экономических, а из политических интересов, поскольку товарообмен осуществлялся преимущественно с восточно-европейскими странами. Экономическое соревнование со странами Запада, в основном, выражалось в стремлении максимального увеличения количества произведенной продукции, независимо от того, есть в этом необходимость или нет. Это привело к тому, что не выделялось достаточно средств на техническое обновление производственного оборудования, внедрение современных технологий, которые активно использовали развитые страны. Считается, что к 80-м годам прошлого столетия отставание от Запада в научно-технической сфере приобрело необратимый характер (24, с. 71). Существенно усилилась сырьевая направленность экспорта: если в 60-х годах экспортировалась каждая 10-я тонна добываемой нефти, то к концу 80-х годов - уже каждая 4-я. (30, с. 28).

Для этого периода характерен ряд причин неконкурентоспособности экспортируемой продукции, в числе которых, помимо обозначенной выше отсталой технической оснащенности предприятий, на наш взгляд, наиболее важными являются:

1. Слабые материальные стимулы для повышения качества продукции и ее технических характеристик.
2. Отсутствие прямого выхода товаропроизводителей на внешний рынок.

Таким образом, процесс реформирования внешнеэкономической деятельности был объективно необходим, и его начало связывают с периодом 1986-1988 гг. (30, с. 30). Этот период характеризовался изменением основных принципов организации управления внешней торговли и ее децентрализацией.

Были решены следующие задачи.

Во-первых, расширились права отраслевых министерств и ведомств, предприятий и организаций по выходу на внешний рынок. 19 августа 1986 г. было принято Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 991 "О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями", в соответствии с которым была создана Государственная комиссия при Совете Министров СССР. Эта комиссия координировала деятельность внешнеэкономического комплекса страны. Реформирование внешнеэкономической деятельности на начальных этапах осуществлялось, на наш взгляд, достаточно последовательно, поскольку право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций получило только около 20 министерств и ведомств СССР и союзных республик, а также 70 крупных объединений, которые имели условия для организации экспортных поставок конкурентоспособной продукции.

Во-вторых, существенно увеличилось число участников внешнеэкономической деятельности. Юридические лица на территории СССР получили право создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. С 1989 г. право самостоятельного выхода на внешний рынок получили все предприятия и организации.

Именно в этот период, когда работа по реформированию всей системы организации управления внешнеэкономическими связями только началась, Советский Союз перестает существовать.

Таким образом, в масштабах огромной страны были заложены основы реформы внешнеторговой политики, осуществлять которую каждая суверенная республика должна была собственными силами (отметим также, что некоторые республики после обретения независимости вообще отказались от коренных преобразований в этой сфере). Вместе с тем, уже в конце 80-х годов некоторыми западными исследователями высказывались опасения относительно целесообразности проведения либерализации внешней торговли (9, с.7). Против реформ внешнеторговой деятельности, в частности, высказывались следующие аргументы, которые впоследствии были полностью подтверждены на примере СНГ и, конечно же, Кыргызстана.

- либерализация внешней торговли влечет за собой обострение проблем платежного баланса и государственного бюджета;
- преимущества политики либерализации и открытия экономики сомнительны, поскольку нет неоспоримых доказательств положительного воздействия либерализации внешней торговли на темпы экономического роста. Утверждалось даже обратное: темпы роста экономики повышаются благодаря протекционистской защите новых отраслей промышленности, более того, расширению экспорта из стран, осуществляющих реформы, препятствует сложившаяся система международной торговли;
- в переходный период возникают особые проблемы в процессе либерализации внешней торговли. В частности, либерализация может привести к росту безработицы, снижению обменного курса - к повышению темпов инфляции. (9, с.8).

Первые годы проведения реформ во внешнеэкономической сфере, как известно, сопровождалась (как в России, так и в Кыргызстане) резким сокращением темпов экономического роста, ростом безработицы и инфляции.

Мировой опыт наглядно свидетельствует о том, что наиболее сильную поддержку реформам внешней торговли обеспечивают политика макроэкономической стабилизации и создание прочной институционально-правовой базы. Существует мнение о том, что в отсутствие двух этих факторов проведение реформ внешней торговли не приведет к желаемым результатам. (там же).

Кроме того, разработку собственной стратегии развития внешнеэкономической деятельности суверенный Кыргызстан начал в условиях разрыва сложившихся десятилетиями производственных связей, несовершенства нормативной базы внешнеэкономической деятельности, отсутствия надежного банковского и валютного контроля и многих других негативных факторов.

Последовательным продолжением начатого еще в масштабах СССР процесса реформирования внешнеэкономической деятельности являлась объявленная суверенным Кыргызстаном либерализация этой сферы деятельности. В результате непродуманная и, самое главное, не до конца просчитанная по своим последствиям либерализация внешнеторгового режима, сделала рынок республики совершенно открытым для иностранных конкурентов. Причем рынок стал открытым в одностороннем порядке, поскольку наши экспортеры никаких уступок на внешнем рынке не получили. Потребовались годы, чтобы понять что широкомасштабная либерализация внешнеэкономической сферы бывших союзных республик способствовала, с одной стороны, резкому ослаблению их экономического, а, следовательно, и военного потенциала, на восстановление которых понадобится не один десяток лет, с другой стороны, значительному экономическому росту Китая, Турции, Сирии и других стран, сумевших заполнить внутренний рынок молодых независимых государств дешевыми товарами повседневного спроса.

Процесс реформирования внешнеэкономической деятельности в Кыргызской Республике находится в начальной стадии. На наш взгляд, учитывая мировую, а также собственный опыт, необходимо предпринять определенные меры по его совершенствованию, в частности:

- необходимо четко определить стратегию развития внешнеэкономической политики;
- следует конкретно обозначить приоритеты в развитии экспортного потенциала республики: каким предприятиям следует оказывать поддержку и какими конкретно мерами оказывать им содействие в увеличении выпуска экспортной продукции;
- основное внимание уделять развитию производственных внешнеэкономических связей.

1.4. Структура управления внешнеэкономическими связями в Кыргызской Республике

Необходимость создания новой структуры управления внешнеэкономическими связями обусловлена следующими основными причинами:

1. Коренными изменениями политического и экономического строя республики.
2. Отказ в условиях перехода к рыночной экономике от жесткой централизации в управлении.
3. Изменение роли государства, а, следовательно, и изменение полномочий существовавших и возникновение совершенно новых органов управления внешнеэкономическими связями.
4. Необходимость изменения основных принципов управления внешнеэкономическими связями.

Либерализация внешнеэкономической связи обусловила, во-первых, усиление координирующих и контролирующих функций государства, во-вторых, расширение прав министерств и ведомств, регионов и непосредственных участников внешнеэкономической деятельности, в-третьих, возникновение ряда общественных объединений, которые действительно являются общественными, самоуправляемыми и которые оказывают содействие непосредственным участникам внешнеэкономической деятельности в выходе на внешний рынок. Это Торгово-Промышленная Палата Кыргызской Республики и Палата по развитию торговли.

Для привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику созданы Государственный комитет по управлению государственным имуществом и привлечению прямых инвестиций. Кроме того в целях координации усилий и содействия обеспечению контроля за деятельностью государственных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления по

созданию благоприятных условий в сфере привлечения иностранных инвестиций в Кыргызскую Республику Указом Президента Кыргызской Республики от 22 августа 2001 года № 254 утверждена должность специального представителя Президента Кыргызской Республики по привлечению иностранных инвестиций. Основными обязанностями специального представителя, наряду с другими, являются:

- подготовка и представление предложений Президенту Кыргызской Республики по концепции привлечения иностранных инвестиций в экономику Кыргызской Республики;
- анализ и прогнозирование экономического развития Кыргызской Республики с целью привлечения иностранных инвестиций в республику;
- представление на рассмотрение Президента Кыргызской Республики предложений и рекомендаций по улучшению инвестиционного климата в стране;
- реализация политики Президента Кыргызской Республики по привлечению иностранных инвестиций.

Кроме того, в республике появились представительства международных экономических организаций.

Современная структура органов управления в Кыргызской Республике определена Конституцией Кыргызской Республики, Законом Кыргызской Республики "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике, другими законами, указами Президента Кыргызской Республики, Постановлениями Правительства Кыргызской Республики, а также положениями о соответствующих структурах.

Управление внешнеэкономическими связями в Кыргызской Республике основывается на следующих принципах:

1. Деление государственных органов на отдельные звенья, относительно обособленные, но с сохранившимся подчинением по вертикали.
2. Четкое разграничение полномочий каждого звена, стоящих перед ним целей и задач.
3. Взаимодействие государственных органов управления с субъектами внешнеэкономической деятельности, а также с общественными объединениями.

В настоящее время в Кыргызской Республике существуют следующие уровни управления внешнеэкономической деятельностью:

- общереспубликанский (государственный);
- отраслевой;
- территориальный.

Органы управления внешнеэкономическими связями подразделяются на высшие и центральные.

Высшие органы управления:

- Президент Кыргызской Республики;
- Парламент Кыргызской Республики;
- Правительство Кыргызской Республики.

Центральные органы:

- Министерство внешней торговли и промышленности КР;
- Министерство финансов КР;
- Национальный банк КР;
- Государственный комитет по управлению государственным имуществом и привлечению прямых инвестиций;
- Государственная инспекция по стандартизации и метрологии при Правительстве КР;
- Департамент таможенной службы Комитета по доходам при Министерстве финансов КР.

Президент Кыргызской Республики в соответствии со ст. 42 Конституции КР определяет основные направления внутренней и внешней политики государства.

В Администрации Президента КР функционирует отдел внешней политики, одной из основных задач которого является обеспечение контроля в области внешних связей.

В Аппарате Премьер-министра КР имеется отдел международного сотрудничества, сотрудники которого принимают участие в экспертных и других совещаниях при подготовке и рассмотрении материалов на заседания Совета глав государств, Совета глав правительств СНГ, Экономического совета и других органов СНГ, Межгоссовета ЕвразЭС, Межгоссовета и Совета Премьер-министров ЦАЭС. К числу функций этого отдела, наряду с другими, относятся координация работы отделов, управлений внешних, внешнеэкономических связей, исполнительных структур, подотчетных Правительству Кыргызской Республики.

Правительство Кыргызской Республики обеспечивает:

- реализацию внутренней и внешней политики государства;
- обеспечивает проведение финансовой, ценовой, тарифной, инвестиционной и налоговой политики;
- разрабатывает и осуществляет общегосударственные программы экономического, социального, научно-технического и культурного развития;
- организует и обеспечивает осуществление внешнеэкономической деятельности, таможенного дела (ст.73 Конституции КР).

В статье 6 Закона Кыргызской Республики "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике" определены полномочия государственных органов КР в отношении внешнеторговой деятельности, в числе которых:

1. формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов внешнеторговой политики Кыргызской Республики;
2. обеспечение экономической безопасности, защита экономического суверенитета, экономических интересов Кыргызской Республики;
3. государственное регулирование внешнеторговой деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом;
4. установление обязательных на всей территории Кыргызской Республики стандартов и критериев безопасности и (или) безвредности для человека при ввозе товаров и правил контроля за ними;
5. определение порядка ввоза и вывоза вооружений..., а также оказание услуг в области военно-технического сотрудничества;
6. определение порядка экспорта и импорта расщепляющихся материалов, отравляющих, взрывчатых, ядовитых, психотропных веществ, сильнодействующих наркотических средств;
7. определение порядка вывоза отдельных видов стратегически важных сырьевых товаров, связанных с выполнением международных обязательств Кыргызской Республики, ввоза сырья для переработки на таможенной территории Кыргызской Республики и вывоза продуктов его переработки;
8. определение порядка ввоза и вывоза драгоценных металлов, драгоценных камней, изделий из них;
9. установление показателей статистической отчетности внешнеторговой деятельности обязательных на всей территории Кыргызской Республики;

10. формирование и использование официальных золотовалютных резервов Кыргызской Республики;
11. разработка платежного баланса Кыргызской Республики;
12. заключение международных договоров Кыргызской Республики в области внешнеэкономических связей.

Проведение в Кыргызской Республике единой государственной внешнеторговой политики обеспечивает Правительство КР, которое осуществляет меры по ее реализации, принимает соответствующие решения и обеспечивает их выполнение. Кроме того, Правительство КР:

- ежегодно разрабатывает программу развития внешнеторговой деятельности;
- принимает меры по защите внутреннего рынка Кыргызской Республики в соответствии с настоящим Законом;
- принимает решение об определении величины ставок таможенного тарифа в пределах, установленных законами;
- вводит количественные ограничения экспорта и импорта в соответствии с законами;
- принимает в пределах своей компетенции решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Кыргызской Республики;
- осуществляет управление собственностью Кыргызской Республики за рубежом;
- осуществляет иные полномочия, возложенные на него Конституцией Кыргызской Республики, указами Президента Кыргызской Республики, в области государственного управления внешнеторговой деятельностью.

Каждая из названных выше структур центральных органов управления внешнеэкономической деятельностью действует на основании соответствующего положения, которое определяет статус структуры, цели, задачи, полномочия, взаимоотношения с другими органами власти.

Министерство внешней торговли и промышленности Кыргызской Республики

Согласно Положения о Министерстве внешней торговли и промышленности Кыргызской Республики основными функциями Министерства в области внешней торговли являются:

- организация и исполнение единой государственной внешнеэкономической политики;
- координация деятельности всех органов управления в сфере реализации обязательств Кыргызской Республики в ходе проведения переговоров в рамках Всемирной Торговой Организации, Межгосударственного Экономического Комитета, Таможенного Союза (Евразийского Экономического Сообщества), а также других межгосударственных экономических союзов и объединений;
- организация и выполнение единой государственной внешней и внутренней торговой политики;
- выдача всех видов лицензий и квот на экспорт и импорт товаров и услуг в соответствии с законодательством Кыргызской Республики и другие виды лицензий согласно законодательства Кыргызской Республики за исключением лицензий, выдаваемых Министерством обороны Кыргызской Республики на право деятельности по разработке, производству и реализации продукции, работ и услуг военного назначения;
- формирует государственную тарифную и нетарифную политику, вносит на рассмотрение Правительства Кыргызской Республики соответствующие предложения;
- осуществляет непрерывный контроль за демпинговым и субсидированным импортом товаров, наносящим ущерб отечественным товаропроизводителям и внутреннему рынку;
- согласно нормам и правилам Всемирной Торговой Организации взаимодействует с уполномоченными органами других стран и международных организаций по вопросам ведения антидемпинговых, компенсационных, защитных и специальных тарифных пошлин и количественных ограничений;
- согласовывает в установленном порядке проекты международных договоров в области торгово-экономических отношений, осуществляет непрерывный их мониторинг;
- осуществляет оперативную связь с международными торгово-экономическими центрами и на их основе готовит прогнозы и рекомендации для отечественных товаропроизводителей.

В состав Министерства внешней торговли и промышленности входят:

- Департамент внешнеэкономических связей;
- Департамент торговли;
- Департамент добывающей промышленности;
- Департамент экономики промышленности;
- Департамент обрабатывающей промышленности;
- Департамент малого и среднего предпринимательства.

Департамент внешнеэкономических связей Министерства внешней торговли и промышленности КР состоит из:

- отдела международного сотрудничества;
- сектора информационного обеспечения и ВТО;
- отдела СНГ и региональных союзов.

Департамент торговли включает:

- отдел торгового баланса и развития экспорта;
- отдел нетарифной политики и экспортного контроля;
- торговые представительства за рубежом.

Министерство финансов Кыргызской Республики.

Основными задачами Министерства финансов КР в области внешнеэкономической деятельности являются:

- определение совместно с другими уполномоченными органами стратегии социально-экономического развития Кыргызской Республики;
- разработка и проведение государственной макроэкономической, бюджетно-финансовой, налоговой и таможенной политики;
- содействие привлечению иностранного капитала, созданию совместных предприятий и расширению предпринимательского сектора, интегрированию экономики республики в мировую экономическую систему;
- осуществление единой государственной политики по привлечению и использованию иностранных инвестиций по гарантии Правительства Кыргызской Республики, технической помощи и грантов;
- участие в определении стратегических целей и приоритетов развития Кыргызской Республики и в реализации стратегии развития Кыргызской Республики.

В целях решения поставленных задач Министерство финансов Кыргызской Республики выполняет следующие функции:

- формирует государственный (консолидированный) бюджет и годовой отчет по его выполнению;
- участвует в разработке проектов нормативных правовых актов и государственных программ, в которых находят отражение вопросы финансов, экономики и социальных проблем;
- разрабатывает принципы, методы и формы реализации государственной структурной и институциональной политики;

- определяет совместно с другими органами государственного управления и осуществляет меры по поддержке и стимулированию иностранных инвестиций;
- координирует внешнеэкономическую деятельность министерств, государственных комитетов, административных ведомств и государственных комиссий Кыргызской Республики по привлечению иностранных инвестиций и внешней помощи;
- принимает участие в подготовке и экспертизе проектов межправительственных экономических соглашений и договоров.

При Министерстве финансов Кыргызской Республики постановлением Правительства Кыргызской Республики от 30 октября 2002 года № 729 был утвержден Комитет по доходам. Комитет по доходам является органом исполнительной власти, осуществляющим контрольные функции государственного управления за соблюдением налогового и таможенного законодательства, полнотой и своевременностью уплаты в бюджет и внебюджетные фонды налогов, таможенных платежей и других обязательных платежей.

Комитет по доходам Кыргызской Республики состоит из:

1. центрального аппарата;
2. управлений комитета по доходам областей и г.Бишкек;
3. государственных налоговых инспекций районов и городов без районного деления;
4. таможен с таможенными постами.

Основными задачами Комитета по доходам являются:

- обеспечение исполнения требований налогового и таможенного законодательства;
- участие в разработке и проведении на всех уровнях государственной налоговой и таможенной политики;
- осуществление валютного контроля, мер по защите государственной, экономической безопасности Кыргызской Республики в пределах своей компетенции, применение средств таможенного регулирования торгово-экономических отношений;
- участвует в разработке мер экономического регулирования в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Кыргызской Республики, включая оценку стоимости и другие нетарифные меры, организует в соответствии со своей компетенцией реализацию этих мер;
- участвует в подготовке предложений по формированию и реализации государственных и региональных программ социально-экономического развития, а также межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Кыргызская Республика;
- разрабатывает (участвует в разработке) проекты международных договоров Кыргызской Республики по вопросам налогообложения и таможенного дела, взаимодействия с налоговыми и таможенными органами зарубежных стран, проводит в установленном порядке переговоры по их заключению, представляет предложения о заключении таких договоров, обеспечивает их выполнение;
- участвует в деятельности межгосударственных органов интеграции государств-участников СНГ по вопросам налогообложения, таможенного дела, взаимодействия налоговых и таможенных органов стран-СНГ.

Одним из структурных подразделений Комитета по доходам является Департамент таможенной службы.

Основными функциями Департамента таможенной службы Кыргызской Республики, наряду с другими, являются:

- организация работы по обеспечению взимания таможенных пошлин, сборов и налогов, относящихся к товарам, перемещаемым через таможенную границу Кыргызской Республики, иных таможенных платежей, а также контроля за правильностью определения таможенной стоимости товаров;
- осуществление контроля за своевременной и полной уплатой юридическими и физическими лицами таможенных сборов, пошлин, акцизов и налога на добавленную стоимость при ввозе и вывозе товаров (работ, услуг) в соответствии с законодательством Кыргызской Республики;
- обеспечение соблюдения и эффективного использования таможенных режимов...;
- организация осуществления таможенного оформления товаров и транспортных средств;
- участие в организации экспортного контроля за вывозом стратегических... материалов;
- осуществляет выборочные, комплексные проверки, ревизии финансово-хозяйственной деятельности, рейды после прохождения таможенного оформления участников внешнеэкономической деятельности, являющейся одной из процедур таможенного контроля...".

Внешнеэкономическая деятельность фирм и компаний неразрывно связана с необходимостью обмена валют и осуществлением расчетов с иностранными партнерами, а эффективность такой деятельности во многом определяется стабильностью национальной валюты.

Основной задачей деятельности Национального банка КР, согласно Закона Кыргызской Республики «О Национальном банке Кыргызской Республики» (от 29 июля 1997 года № 59), являются поддержание покупательской способности национальной валюты, обеспечение эффективности, безопасности и надежности банковской и платежной системы республики.

Наряду с другими, Банк Кыргызстана выполняет следующие функции:

- определяет и проводит денежно-кредитную политику в Кыргызской Республике;
- разрабатывает и осуществляет единую валютную политику;
- способствует эффективному функционированию платежной системы и осуществлению межбанковских платежей;
- осуществляет валютное регулирование, включая издание нормативов, регулирующих операции с иностранной валютой, а также операции по купле, продаже и обмену иностранной валюты в соответствии с законодательством республики.

В Законе отмечено, что Банк Кыргызстана является органом валютного регулирования и осуществляет эту функцию посредством: выпуска нормативных актов, регулирующих проведение операций в иностранной валюте; выдачи и отзыва лицензии валютным посредникам, включая банки; осуществления надзора за их деятельностью в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

В своей работе участники внешнеэкономической деятельности постоянно сталкиваются с необходимостью взаимного признания сертификатов качества продукции. В этом плане большое значение имеет функционирование Государственной инспекции по стандартизации и метрологии при Правительстве Кыргызской Республике.

Государственная инспекция по стандартизации и метрологии при Правительстве КР действует на основании Положения, утвержденного постановлением Правительства Кыргызской Республики от 21 мая 2001 года № 238.

К основным функциям Кыргызстандарта относятся:

- обеспечение создания, функционирования, совершенствования государственных (национальных) систем стандартизации, единство измерений, сертификации, аккредитации и их гармонизации с международными, региональными и национальными системами других стран;
- государственный контроль и надзор на территории Кыргызской Республики за соблюдением требований нормативных документов по стандартизации, правил сертификации и за сертифицированной продукцией (услугами);

- установление правил применения на территории Кыргызской Республики международных (региональных) стандартов других государств, правил и норм, рекомендаций по стандартизации, а также порядка признания знаков соответствия и результатов испытаний;
- контроль за соблюдением условий международных договоров Кыргызской Республики в области стандартизации, обеспечение единства измерений, сертификации и аккредитации.

Государственная инспекция по стандартизации и метрологии оказывает услуги хозяйствующим субъектам независимо от форм собственности в области стандартизации, обеспечения единства измерений, сертификации, аккредитации, управления качеством продукции (услуг) и другим работам на основе договоров в порядке, установленном законодательством Кыргызской Республики.

ГЛАВА 2. РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Эффективность внешнеторговой деятельности зависит от целого ряда факторов, к числу которых, наряду с высоким уровнем конкуренции на национальном уровне, определяющим соответствующую конкурентоспособность национальной продукции, следует отнести осведомленность участников внешнеэкономической деятельности о нормах регламентации внешней торговли, существующих в международной практике.

Следует иметь в виду, что все эти нормы базируются не только на международных соглашениях, отраженных в различных документах, но также на национальные законодательства отдельных государств.

При изучении проблем регулирования внешней торговли необходимо особое внимание уделить тому, что в международной практике, а также в документах, разработанных международными экономическими организациями, и, в первую очередь, Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ), преемницей которого с 1995 года является Всемирная Торговая Организация (ВТО), применительно к внешней торговле используется термин «регламентация». В России, как и во всех бывших союзных республиках, в основном, применяется термин «регулирование».

Термины «регламентация» и «регулирование» в данном контексте, на наш взгляд, несколько различаются по своему смысловому значению, поскольку отражают различные уровни развитости внешнеэкономической деятельности и внешней торговли в целом. Так, регламентация в данном случае означает подчинение деятельности участников внешней торговли существующему международному порядку. Термин «регулирование» означает упорядочивание, налаживание, приведение отдельных частей механизма в такое состояние, при котором они могут нормально функционировать.

Таким образом, регламентация предполагает более высокий уровень развития внешнеэкономической деятельности, при котором ее участники нуждаются преимущественно в координации уже сложившейся, налаженной деятельности в соответствии с установленными международными нормами, в то время как регулирование направлено, в первую очередь, на формирование, налаживание внешнеэкономической деятельности.

Практика регламентации международной торговли в современных условиях носит комплексный характер, поскольку базируется на инструментах национального и международного характера.

Международная регламентация осуществляется посредством многосторонних соглашений и договоров, а также двусторонних торгово-экономических и платежных соглашений, кодексов, конвенций и др.

К инструментам национального характера относят тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли, валютно-кредитные средства, способы стимулирования экспорта, а также требования к импортируемым товарам.

В настоящее время при регламентации внешней торговли развитые страны широко используют нетарифные методы. Это объясняется тем, что, во-первых, развитые страны являются членами многих международных экономических организаций, участие в которых существенно затрудняет использование тарифных методов, во-вторых, введение тарифа на импорт с целью защиты внутреннего рынка и поддержания отечественных производителей достаточно быстро меняет внутренние цены в сторону их увеличения, что значительно ухудшает благосостояние большинства населения, в-третьих, введение тарифа в подавляющем большинстве случаев вызывает применение аналогичных мер со стороны торговых партнеров, что негативно сказывается на отечественных производителях экспортной продукции.

К нетарифным мерам регламентации внешней торговли относят меры ограничительно-запретительного характера, которые затрудняют или препятствуют проникновению иностранных товаров на внутренние рынки отдельных стран.

Согласно классификации, разработанной ГАТТ (ВТО), нетарифные меры ограничения внешней торговли объединены в следующие группы:

1. нетарифные ограничения, отражающие участие государства во внешнеторговых операциях (соглашения, договоры...);
2. таможенные и административные импортные формальности (методы оценки таможенной стоимости, методы определения страны происхождения, формы товаросопроводительных документов и требования к их оформлению);
3. стандарты и требования, связанные с нормами безопасности для потребителей и окружающей среды, с санитарно-ветеринарными нормами, с упаковкой и маркировкой товаров;
4. количественные и валютные ограничения экспорта и импорта;
5. ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей: изменения учетной ставки, импортные депозиты, пограничный налоговый режим и т.д. (30, с. 289).

Перечисленные выше мероприятия реализуются посредством использования мер финансового и административного характера.

Меры финансового характера воздействия на внешнеторговые операции включают различные сборы, налоги, пошлины (помимо таможенных), которые участники внешнеэкономической деятельности выплачивают при ввозе товаров на таможенную территорию государства. Как правило, такие сборы не устанавливаются в фиксированном виде, а носят скользящий характер в зависимости от конъюнктуры внешней торговли, а также от экономической политики государства на момент ввоза товаров. Кроме того, финансовые сборы, налоги, пошлины в общей своей сумме могут значительно превосходить ставку таможенного тарифа. К их числу относят антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничные налоги и сборы по оформлению и перемещению груза через границу и некоторые другие.

Методы административной регламентации условно можно объединить в три большие группы:

- запрет (эмбарго);
- количественные ограничения;
- технические нормы, предписания таможенных органов, контроль.

Запреты на ввоз (вывоз) товаров могут быть открытые и завуалированные; полные и частичные; условные и безусловные; сезонные. В отличие от остальных мер, открытые запреты, означающие полное запрещение торговли, устанавливаются на основании соответствующего решения (резолюции) ООН.

В настоящее время в каждой стране, исходя из уровня экономического и социального развития, национальных особенностей, разработан перечень товаров, запрещенных к ввозу и вывозу, а также установлена ответственность за нарушения этих предписаний.

Количественные ограничения внешней торговли включают: лицензирование, квотирование, контингентирование, «добровольное ограничение» поставок.

Лицензирование основано на получении разрешения (лицензии) от уполномоченных государственных органов на осуществление внешнеэкономической деятельности. В международной практике лицензирование используется для временного ограничения нежелательных объемов импорта. Таким образом, можно заключить, что основной целью лицензирования является рациональное использование иностранной валюты, что в конечном итоге обеспечивает сбалансированность платежного баланса страны. Кроме того, лицензирование может использоваться для получения встречных уступок со стороны торгового партнера, а также в качестве дискриминационных действий.

В современных условиях в практике международной торговли используются два основных вида лицензий: генеральная и индивидуальная.

Генеральная лицензия представляет собой разрешение на осуществление экспорта (импорта) определенных товаров в (из) перечисленные в ней государства.

Несмотря на то, что генеральной лицензией объем и стоимость поставок не ограничивается, лицензирование можно считать действенным методом нетарифной регламентации внешней торговли, поскольку получить генеральную лицензию в связи с высокими требованиями может весьма ограниченный круг участников внешнеэкономической деятельности.

Индивидуальная лицензия дает право на проведение одной внешнеэкономической операции с указанием конкретного вида товара (или нескольких видов одной товарной группы). Кроме того, в индивидуальной (разовой) лицензии указываются количество, стоимость товара, страна происхождения или назначения. В ряде случаев в такой лицензии указывается и таможенный пункт, через который должен быть осуществлен ввоз или вывоз товара.

Лицензии являются именными, то есть не могут быть переданы другому участнику внешнеэкономической деятельности.

Квотирование – это количественное или стоимостное ограничение импорта (или экспорта) на определенный период времени.

Последствия введения квоты на импорт и влияние ее на благосостояние страны аналогичны последствиям введения тарифа на импорт. В международной практике квотирование экспорта используется редко, так как основанием применения этого метода административной регламентации внешней торговли является наличие острого дефицита квотируемой продукции в стране. Кроме того, причиной может быть достижение каких-либо политических целей.

Различают следующие основные виды квот: глобальные, индивидуальные, сезонные.

Глобальная квота определяет ограничения объемов импорта в стоимостном или натуральном выражении на определенный период времени, независимо от страны-поставщика. Например, в США с помощью квот (absolute quotas) регулируется импорт некоторых сортов шоколада, сыра, орехов, хлопка, мороженого, стали (Зб, с. 151).

В случае, если необходимо установить ограничение импорта товаров из отдельных стран, или импорт конкретного товара (или конкретного производителя) в международной практике используются индивидуальные квоты. При распределении индивидуальных квот большое значение имеют встречные обязательства стран-торговых партнеров по импорту товаров данной страны. Если достигнуто торговое соглашение, то имеет место так называемая двусторонняя квота на договорной основе.

Сезонные квоты, как правило, устанавливаются на импорт сельскохозяйственной продукции на определенное время года.

В международной практике также используются тарифные квоты. Согласно этого метода импорт товаров в пределах установленных квот осуществляется без взимания таможенных пошлин, при превышении квоты – импортер выплачивает более высокие пошлины.

Контингентирование – это ограничение государством номенклатуры («контингента») товаров в пределах установленных экспортных или импортных квот в стоимостном или натуральном выражении на определенный период времени.

Контингентирование непосредственно связано с лицензированием, поскольку выдача квот сопровождается предоставлением соответствующей лицензии.

Несмотря на то, что ГАТТ (ВТО) запрещает использование контингентирования как метода регламентации внешней торговли, его широко используют даже развитые страны. Однако в этом случае под ограничение подпадает незначительный перечень товаров (продовольствие, текстиль, черный металл, медикаменты). Несмотря на это, контингентирование оказывает существенное влияние на объем и структуру внешней торговли, а также на уровень мировых цен.

«Добровольное» ограничение поставок – это разновидность квот, представляющая собой, как правило, неофициальное соглашение торговых партнеров об ограничении ввоза отдельных видов товаров. Такое соглашение достигается путем или снижения физических объемов поставок, или путем снижения цен. Добровольность в данном случае условная, так как достигается под угрозой применения импортером более жестких мер.

К третьей группе методов административной регламентации внешней торговли отнесены технические нормы, предписания таможенных органов, контроль.

Значение технических норм, стандартов, правил в современных условиях существенно возросло, поскольку они устанавливаются с целью охраны окружающей среды, обеспечения безопасности потребителей. К их числу относятся запрет или ограничение импорта товаров, эксплуатация которых загрязняет атмосферу; требования к маркировке, которая должна содержать необходимые сведения о рисках, связанных с использованием или потреблением товара; требования по упрощению утилизации использованных товаров; стандарты качества мяса и мясных изделий и т.д.

Однако использование этих методов административной регламентации внешней торговли может носить и экономический характер. В частности, при установлении национальных стандартов качества, национальных (а

в ряде случаев, фирменных) систем измерения при производстве изделий, стандартов оценки параметров таких стандартов может рассматриваться как нетарифное ограничение импорта. Используя этот метод, например, Соединенные Штаты вынуждают, в частности, японских поставщиков автомобилей использовать американские запасные части.

К этой группе административной регламентации можно отнести и требование сертификации товаров, ввозимых в страну.

Предписания таможенных органов связаны с необходимостью соблюдения формальностей и процедур по отношению к товарам, перемещаемым через таможенные границы государства.

Такие предписания основаны на законодательных актах отдельного государства, а также на многосторонних международных соглашениях в области таможенного дела.

Предписания таможенных органов, согласно международным нормам, должны быть минимальными, одинаковыми к товарам из разных стран и не создавать дополнительных препятствий для развития торговли.

С целью контроля за перемещением товаров через таможенные границы осуществляется таможенное оформление грузов. Таможенное оформление представляет собой последовательное осуществление следующих процедур: предоставление таможенному органу таможенной декларации и необходимых документов; принятие и проверка этих документов; предоставление перевозчиком товаров для досмотра; начисление и оплата таможенных пошлин, сборов; выпуск товаров с таможни.

К числу мер административной регламентации также относятся контроль экспорта, импорта; контроль цен и контроль валютного рынка. Основной целью использования этих методов является увеличение дополнительных затрат импортеров, что приводит к росту цены товара и соответствующему сокращению спроса на импортируемые товары, а, следовательно, к уменьшению объема импорта.

Как уже было отмечено, одним из методов экономической регламентации внешней торговли в международной практике является **таможенно-тарифное регулирование**.

Этот метод предполагает стоимостное воздействие на экспорт и импорт товаров в процессе пересечения таможенной границы государства.

Тарифное регулирование определяет порядок и методологию таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, принципы установления и взимания таможенных пошлин, режим предоставления таможенных льгот, а также комплекс тех действий, которые касаются субъектов внешнеэкономической деятельности при осуществлении экспортных или импортных операций (30, с.304).

Использование данного метода регламентации внешней торговли базируется на законах о таможенных тарифах и таможенных кодексах, которые разработаны практически во всех странах, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Величина таможенного тарифа обсуждается на дву – и многосторонних встречах стран – торговых партнеров. На таких встречах рассматриваются также условия и порядок применения таможенных тарифов, уровень экспортных и импортных пошлин.

Таможенный тариф является основой тарифного регулирования внешней торговли и представляет собой систематизированный перечень ставок таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – это налог на экспорт или импорт товаров, взимаемый в момент пересечения товаров таможенной границы государства.

Таможенные тарифы имеют все страны мира. Современные тарифы унифицированы на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, что существенно облегчает использование тарифов на разных языках и сопоставление ставок пошлин на одинаковые товары.

Определяющее значение при установлении уровня таможенной пошлины имеют уровень экономического развития страны, степень обработки товаров и другие факторы. Чем выше уровень экономического развития страны, тем, как правило, ниже ставки таможенных пошлин. Это объясняется тем, что высокий уровень экономического развития страны в определенной мере ослабляет необходимость активной государственной защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов.

Повышение степени обработки товаров обуславливает соответствующее повышение ставок таможенных пошлин.

Кроме того, страны стремятся установить высокие пошлины на трудоемкие готовые изделия, поскольку активная иностранная конкуренция на внутреннем рынке этих товаров может привести к закрытию предприятий с большим числом работников и, следовательно, повысить уровень безработицы в стране.

Большинство стран мира используют таможенные тарифы на импорт. Эти тарифы оказывают существенное влияние на уровень внутренних цен, состояние национальной валюты, являясь одним из составляющих элементов, влияющих на экономическую безопасность страны, обеспечивают прибыльность национальных производителей путем защиты от иностранных конкурентов.

Таможенный тариф на экспорт в мировой практике применяется незначительным числом государств, в первую очередь, развивающимися странами, которые обладают значительными объемами сырья. Эти страны с помощью экспортного тарифа стремятся обеспечить стабильное положение на мировых сырьевых рынках. Применение такого тарифа к другим государствам может негативно сказаться на развитии экспортного потенциала страны.

В международной практике сложились два основных направления развития таможенного тарифа. В первом случае для каждого товара (независимо от страны происхождения) устанавливается единый размер ставки. Во втором – по одним и тем же товарам в зависимости от страны происхождения устанавливаются несколько видов ставок. В этом случае ставка тарифа может быть высокой и низкой. Высокая ставка устанавливается на товары, поставляемые странами, с которыми не заключены торговые договоры и соглашения. Низкая ставка тарифа применяется к товарам тех стран, которым предоставлен так называемый режим наибольшего благоприятствования. В частности, страны ЕС применяют минимальную ставку к товарам, ввозимым из стран-членов ВТО.

При формировании замкнутых экономических союзов страны могут устанавливать преференциальные ставки, которые означают беспошлинный ввоз товаров.

В современных условиях тарифное регулирование включает несколько видов пошлин в зависимости от способа их установления (14, с. 204-207).

Таблица 1.

Основные виды пошлин

по способу взимания	специфические	адвалорные	комбинированные
по объекту обложения	импортные	экспортные	транзитные
по характеру	сезонные	антидемпинговые	компенсационные

по происхождению	автономные	конвенционные	преференциальные
по типам ставок	постоянные	переменные	-
по способу вычисления	номинальные	эффективные	-

Основой для определения размера тарифа является таможенная стоимость товара.

Определение таможенной стоимости импортируемых товаров производится путем последовательного применения следующих методов оценки:

- а) по цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
- б) по цене сделки с идентичными товарами (метод 2);
- в) по цене сделки с однородными товарами (метод 3);
- г) вычитания стоимости (метод 4);
- д) сложения стоимости (метод 5);
- е) резервный метод (метод 6).

Основным методом считается первый, остальные используются только в том случае, если основной метод не может быть использован. Каждый последующий метод таможенной оценки применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего. Исключения составляют 4 и 5 методы, которые по усмотрению декларанта могут применяться в обратной последовательности.

Под ценой сделки с ввозимыми товарами понимается цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары, поступающие для продажи (контрактная стоимость).

Под «идентичными» товарами понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами, включая физические характеристики, качество, репутацию и назначение. Незначительные различия во внешнем виде не могут служить основанием для отказа в рассмотрении товаров как идентичных, оцениваемых товаров, если в остальном такие товары соответствуют указанным требованиям. Идентичные товары должны быть произведены в той же стране, что и оцениваемые товары.

Под «однородными» понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют схожие характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются следующие их данные: назначение и характеристики, качество, наличие товарного знака и репутация на рынке, страна происхождения.

При использовании метода вычитания стоимости за основу берется цена единицы товара, по которой оцениваемые идентичные или однородные товары продаются в наибольшем совокупном количестве во времени, максимально приближенное ко времени ввоза, но не позднее 30 дней с даты ввоза оцениваемых товаров покупателю. Из цены единицы товара вычитаются, если они могут быть выделены, следующие компоненты:

- расходы на выплату комиссионных вознаграждений;
- расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы после выпуска товаров в свободное обращение;
- сумма импортных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в связи с ввозом или продажей товаров.

В качестве базы для определения таможенной стоимости при использовании метода № 5 принимается цена товара, рассчитанная путем сложения:

- * стоимости материалов и иных издержек производства;
- прибыли, полученной экспортером в результате поставки таких товаров;
- общих затрат, характерных для продажи в стране поставки товаров, включая стоимость транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ и страхования до места таможенного оформления.

В том случае, если перечисленные выше пять методов не могут быть использованы, таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется и обосновывается с учетом мировой таможенной практики.

В данном случае при определении таможенной стоимости не могут быть использованы:

- цена товара на внутреннем рынке;
- цена на товары отечественного производства;
- цена товара, поставляемого из страны-экспортера в третьи страны;
- произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена.

Следует отметить, что страны СНГ при проведении таможенной политики, особенно на начальных этапах ее становления, зачастую исходили из политических интересов. В настоящее время с образованием ЕврАзЭС и возможным вступлением некоторых его членов в состав ВТО в этом плане наметились положительные тенденции.

Глава 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И ТИПЫ СДЕЛОК

3.1. Классификация внешнеторговых операций

Внешняя торговля, как известно, является частью международной торговли и представляет собой специфическую форму обмена товарами между экспортерами и импортерами из разных стран.

В наиболее общем виде под торговлей понимается приобретение благ (товаров, услуг, работ) с целью получения прибыли от их последующей продажи.

В системе общественного разделения труда торговля занимает особое самостоятельное место. Не случайно показателями участия той или иной страны в системе международного разделения труда, наряду с другими, являются: удельный вес внешней торговли в общем объеме национального продукта; доля страны в международной торговле (в том числе и в торговле отдельными видами товаров); внешнеторговый оборот на душу населения.

Современное развитие мирового воспроизводственного процесса обусловило изменение места и роли обмена в традиционно сложившуюся последовательность циклов воспроизводства.

Внешняя торговля из относительно изолированной отрасли национального хозяйства, которая должна была компенсировать нехватку товаров и ресурсов, постепенно превратилась в один из основных элементов хозяйственной жизни. В условиях глобализации мирового хозяйства внешняя торговля оказывает существенное влияние на ускорение научно-технического прогресса, обеспечивает устойчивый экономический рост.

Современная мировая торговля, стоимостной объем экспорта которой составляет, по данным МВФ к началу XXI века порядка 6 трлн. долларов, характеризуется не только ростом ее физического объема, но и большим разнообразием товарной структуры, разнообразием принципов реализации продукции на внешних рынках, а также способов оформления внешнеторговых сделок. Все это требует от участников внешнеэкономической деятельности соответствующей оперативно-коммерческой работы.

Следовательно, выход на внешний рынок, помимо владения информацией об условиях межгосударственного и национального регулирования экспортно-импортных операций, требует изучения форм и способов реализации конкретного вида продукции и соответствующего оформления внешнеторговых сделок.

Под внешнеторговой операцией следует понимать совокупность всех видов коммерческой деятельности, безусловное выполнение которых (в определенном порядке) обеспечивает выполнение договора купли-продажи.

В данном случае понятие "все виды коммерческой деятельности" предполагает две основные группы: основную и дополнительную. Кроме того, внешнеторговые операции подразделяются по следующим признакам:

- по предмету сделки;
- по типам сделки;
- по степени самостоятельности.

Основную группу составляют экспортные и импортные операции.

Экспортные операции связаны с продажей товаров иностранному партнеру.

Импортные операции обеспечивают закупку товаров у иностранного продавца или поставщика.

Экспортные и импортные операции связаны с территориальным перемещением товаров.

Особую группу составляют операции, связанные с реэкспортом и реимпортом.

Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, которые обеспечивают платежи, транспортировку, хранение, переработку товаров, рекламу, страхование товаров и т.д. При движении из одной страны в другую товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек производителей на осуществление таких мероприятий способствовала выделению обозначенных функций в самостоятельные виды предпринимательской деятельности, основу которых составляет дополнительная группа внешнеторговых операций.

К дополнительной группе относят: кредитные, рекламные, таможенные, транспортные, расчетные и валютные операции.

Как показывает международная практика, на одну основную внешнеторговую операцию приходится до 10 дополнительных операций. В зависимости от сложности основной внешнеторговой операции экспортеры и импортеры могут самостоятельно выполнять дополнительные операции, а также могут обращаться к фирмам и организациям, которые специализируются на выполнении тех или иных операций (в частности, к транспортным организациям, рекламным агентствам).

Многообразие видов внешнеторговых сделок непосредственно связано с предметом сделки.

Различают следующие предметы сделок:

- сырье;
- товары, продукция;
- работа и услуги;
- результаты интеллектуальной деятельности.

Для современной международной торговли характерной является тенденция сокращения торговли сырьем и увеличения торговых операций, связанных с куплей-продажей наукоемкой продукции.

Структура внешней торговли стран СНГ на протяжении более 10 лет продолжает характеризоваться традиционной топливно-сырьевой направленностью экспорта и импортом потребительских товаров.

В зависимости от типа существуют следующие внешнеторговые сделки:

1. компенсационные (бартерные, встречные торговые сделки);
2. арендные;
3. подрядные;
4. лицензионные (включая торговлю "ноу-хау").

По степени самостоятельности внешнеторговые сделки подразделяются на :

- прямые;
- посреднические (консигнационные, комиссионные и т.д.).

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычай делового оборота - это международные обыкновение, которые регулируют внешнеэкономический оборот в том случае, если участники внешнеторговой сделки договорились о таком регулировании.

Таким образом, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

Внешнеторговые сделки регулируются Конвенцией ООН

1980 г. "О договорах международной купли-продажи товаров" (Венская конвенция).

Согласно ст.9 Венской конвенции ООН :

- стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях;
- при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали, или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода и в соответствующей области торговли.

3.2. Процесс проведения внешнеторговой сделки

Из рассмотренных выше разновидностей внешнеторговых операций традиционными и самыми распространенными считаются сделки купли-продажи.

Сделки купли продажи принято считать международными в том случае, если они связаны более, чем с одной системой национального права.

Таким образом, договор о поставке товаров (оказании услуг) считается международным, если фирмы, заключающие его, находятся в разных государствах.

Основные этапы сделки купли - продажи состоят из определенной последовательности стадий ее подготовки и проведения.

В отечественной литературе к начальному этапу относят установление делового контакта с иностранными партнерами.

В международной практике первым этапом считается исследование экспортного рынка. Это исследование рекомендуется проводить в следующих направлениях:

- во-первых, изучение самой страны, куда предполагается экспорт;
- во-вторых, изучение самого рынка (его масштаба, наличие конкурентов и т.д.).

Изучение общего положения в стране предполагаемого экспорта предполагает:

1. Изучение особенностей географического положения, климатических условиях, наличия природных ресурсов, населения, доступности для транспортных средств и т.д.
2. Исследование политического, экономического, социального положения и общей стабильности.

Цифровая оценка параметров с точки зрения политической, социальной и экономической стабильности, стабильности международных отношений и платежеспособности выражается в понятии страновой риск.

Страновой риск подразумевает опасность, возникающую из-за изменений в масштабах всего общества страны партнера и тем отличается от коммерческого риска, возникающего в результате действия отдельного физического или юридического лица (38, с. 214).

Страновой риск включает форсмажорные обстоятельства, за которые участник сделки не может нести ответственность:

- риск возникновения войны (например, война США против Ирака в 2003 году);
- опасность экспроприации (Перу, Эфиопия);
- опасность невозможности вывоза прибыли - это запрет или количественные ограничения на вывоз прибыли при уходе компании из экономики данной страны;
- повышение ставок таможенных пошлин;
- ограничение или запрет на импорт.

По мнению японского научно-исследовательского института "Нихон Косяхай Кенкюсе", который объединяет результаты исследований 18 организаций, страновой риск имеет пятиступенчатую оценку: А,В,С,Д,Е. (там же, с.215).

"А" - нет абсолютно никаких оснований для опасений;

"В" - в целом оснований для опасений нет;

"С" - существуют элементы нестабильности, но в целом приемлемо;

"Д" - существующий уровень риска вызывает беспокойство;

"Е" - значительные опасения из-за высокого уровня риска.

На январь 1997 г. в группу "А" входили 17 стран, где, наряду с США, Великобританией, Германией, Австралией. Занесены Сингапур и Тайвань.

Группа "В" включает 12 стран, в том числе Южная Корея, Гонконг, Чили, Португалия, Чехословакия, Финляндия и другие.

Группа "С" - 25 государств, в числе которых ОАЭ, Южная Африка, Венгрия, Израиль, КНР, Бразилия, Польша, Египет и др.

Группа "Д" - самая многочисленная - 30 государств, в том числе Турция, Вьетнам, Зимбабве, Россия, Казахстан, Украина, Иран, Пакистан, Румыния.

Группа "Е" - 16 государств, из них Куба, Северная Корея, Монголия, Болгария, Ирак, Ливия, Алжир и другие.

Изучение страны предполагаемого экспорта включает, помимо странового риска, изучение политики использования товаров местного производства, законодательные ограничения импорта, а также изучение системы валютного контроля, финансовой системы, стабильности валюты.

При изучении рынка страны-партнера необходимо провести исследование, дающее обоснование следующим вопросам:

- потенциал спроса на экспортируемый товар;
- наличие производителей-конкурентов внутри страны;
- наличие опыта экспорта или импорта в прошлом, а также присутствие иностранных производителей;
- наличие сильных партнеров по сбыту;
- импортные процедуры, пошлины, налоговая система;
- транспортные пути и их проблемы;
- другие специфические факторы, определяющие характер данного рынка.

Следует также иметь в виду, что правительства некоторых государств по определенным политическим, религиозным, национальным причинам контролируют пребывание и действия иностранцев.

Для получения необходимой информации нет необходимости выезда в страну предполагаемого экспорта. До 80% информации можно получить из докладов МВФ, ЕБРР, Всемирного банка, Азиатского банка развития и других международных организаций.

Следующим этапом подготовки международной коммерческой сделки считается определение стратегии, постановка целей работы и выбор партнера.

После получения всей необходимой информации о стране предполагаемого экспорта, особенно в случае, если эта страна находится в нестабильной политической, экономической и социальной обстановке, а на намечаемый для экспорта товара существует значительный спрос, важным является выработка общей стратегии и постановка целей.

Стратегия подразумевает, прежде всего, принятие решения в отношении того, продолжать ли продвигать реализацию данного проекта.

При положительном решении необходимо выработать общую, но достаточно конкретную стратегию в отношении следующих аспектов:

- каким конкретно образом продвигать проект;
- какие ожидания возлагать на местного партнера;
- каким образом искать местного партнера;
- какой товар определять в качестве основного;
- каким образом преодолеть существующие препятствия и др.

Кроме того, эта стратегия должна включать конкретные даты для намеченных действий, а также цифровые показатели.

Необходимо рассмотреть такие параметры, как основное содержание деятельности компании по данному проекту; направляемые на проект ресурсы в период от первоначального маркетинга до начала эффективного функционирования системы продаж и момента получения ожидаемой прибыли. Это означает подготовку конкретных ответов на вопросы: Кто? Что? Где? С какой целью? В какие сроки? Каким образом?

Выработка стратегии и программы реализации должна осуществляться после выбора партнера и совместно с ним.

Существуют два основных типа таких партнеров, различающихся в зависимости от содержания деятельности и предоставляемых им полномочий:

- иностранное представительство;
- дистрибьютор.

Иностранное представительство (агент) выполняет весь спектр коммерческой деятельности в качестве уполномоченного экспортера: от поиска клиентов до оформления заказа. В качестве платы за оказываемые услуги агент получает от экспортера комиссию. Контракт купли-продажи при этом заключается непосредственно между экспортером (производителем) и клиентом (покупателем).

Дистрибьютор, наоборот, покупает товар у экспортера на условиях, о которых стороны договариваются, и затем на собственный риск производит продажу товаров.

Однако, при попытке проникнуть на новые рынки практически нереально требовать от партнера взять на себя полностью функции дистрибьютора. Исключение составляют очень конкурентоспособные, пользующиеся спросом, товары. Ответственность дистрибьютора становится слишком тяжелой, недостатки которой не покрываются прибылями от продажи товаров, участие в такой торговой операции становится для него непривлекательным.

При разработке новых товаров и новых рынков наибольшие выгоды получает экспортер, поэтому вполне естественно, что наибольшие расходы должен нести тот, кто впоследствии будет получать наибольшие выгоды.

Для того, чтобы заинтересовать дистрибьютора в работе с новыми товарами можно использовать ряд мер по облегчению его функций, например, предоставить товарный кредит, что означает определенную отсрочку платежа до предполагаемого момента продажи товаров. В числе других мер можно назвать передачу товаров на консигнацию. В данном случае все расходы несет

экспортер, а дистрибьютор выкупает у него товар только в момент продажи, после чего производит расчет с экспортером. Кроме того, дистрибьютору можно предоставить определенную скидку с цены товара. Эта скидка компенсирует дистрибьютору все расходы с момента разгрузки товара до его реализации.

При выборе партнера в качестве дистрибьютора следует придерживаться следующих критериев:

1. большой интерес к продаже данного товара и наличие соответствующего персонала.
2. Компания должна быть финансово устойчивой и хорошо зарекомендовавшей себя на местном рынке.
3. Наличие у партнера возможностей для обеспечения послепродажного обслуживания.

Следующий этап проведения внешнеторговой сделки заключается в оформлении и продвижении запроса, проверке его достоверности, в проверке кредитоспособности приславшего запрос клиента.

Запрос представляет собой изъявление желания купить (если по условиям сделки будет достигнута договоренность) определенный товар, требуемый определенному пользователю.

В мировой практике сложились следующие направления получения запроса:

- иностранный заказчик посылает запрос непосредственно производителю другой страны;
- иностранный заказчик посылает запрос в торговую компанию своей страны, которая направляет запрос производителю другой страны;
- иностранный заказчик посылает запрос в торговую компанию другой страны, которая пересылает этот запрос производителю своей страны;
- иностранный заказчик посылает запрос в торговую компанию в своей стране, которая связывается с торговой компанией другой страны с просьбой передачи запроса производителю той страны (38, с. 59).

В США и страна Европы наиболее популярно первое направление. В Японии, где широко развита сеть универсальных торговых компаний, чаще прибегают к последним трем направлениям. В последнее время растет число случаев, когда европейские и американские компании используют местные отделения японских торговых компаний для проведения сделок с третьими странами.

При отправке запроса в адрес иностранной компании необходимо опустить все вступительные фразы, приветствия, следует кратко и четко, не пропуская деталей, указать название желаемого товара, количество, желаемые сроки поставки и т.д. Идеальным считается отправка запроса на языке торгового партнера.

При подготовке запроса в адрес иностранной компании в первый раз, для того, чтобы показать свою надежность в качестве делового партнера, желательно предоставить более полную информацию: основное содержание финансовой отчетности, основные виды деятельности, сферу специализации. Весьма полезным в этом отношении может быть Интернет, где участник внешнеэкономической деятельности может разместить свой сайт. Запрос следует направлять одновременно нескольким иностранным торговым партнерам и производителям, которые способны составить коммерческое предложение, отвечающее техническим требованиям заказчика.

Участник внешнеэкономической деятельности, получив запрос от иностранного партнера, должен в максимально короткие сроки определить свою стратегию, поскольку подобный запрос могли получить и другие фирмы.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что далеко не каждый запрос может быть достоверным, поскольку под видом запроса производитель может решать следующие вопросы: изучить рынок товаров; попытаться получить смету на данный товар с тем, чтобы более успешно провести переговоры с другими клиентами и некоторые другие.

По завершении процесса движения запроса и при получении положительных результатов сторонами принимается решение о заключении контракта.

Предложение осуществить торговую сделку, посылаемое в ответ на запрос, называется коммерческим предложением.

Коммерческие предложения бывают следующих видов:

1. Твердое предложение это предложение, которое содержит срок для ответа покупателя. Если в этот срок покупатель принимает обозначенные условия, то контракт считается заключенным. В то же время в течение указанного срока продавец не имеет права менять выдвинутые им условия. Продавец обязан будет возместить убытки покупателя, если по каким-либо причинам не сможет предоставить товар.

Предложение, посланное в ответ на твердое предложение, называется контрпредложением. В том случае, если продавец принимает контрпредложение покупателя, продавец не имеет права изменить условия торговой сделки.

2. Предложение с подтверждением, которое применяется, если необходимо сохранить возможность изменений условий сделки.

Следующий этап проведения внешнеторговой сделки заключается в выборе условий поставки и форм расчетов за нее. Основные усилия на этом этапе направляются на определение цены контракта, то есть цены товара, которая фиксируется в тексте контракта. Большое влияние на ее величину оказывают базисные условия поставки, отраженные в "Международных правилах толкования терминов", разработанных Международной торговой палатой и называемых Incoterms (Инкотермс). Инкотермс представляют собой международные правила интерпретации условий внешнеторговых сделок. Впервые эти правила появились в 1936 году. Позднее они редактировались в 1953г., 1967 г., 1976 г., 1980 г., 1990 г. В настоящее время действует версия Инкотермс 2000. Инкотермс 2000 не являются международным договором, обязательным к исполнению. В связи с этим они принимают характер контрактных условий только в том случае, если при определении условий договора купли-продажи стороны вносят в текст договора ссылку на Инкотермс 2000. Следует иметь в виду, что смысл Инкотермс 2000 заключается в распределении рисков и расходов между сторонами, а не в перечне обязательств, которые берут на себя импортер и экспортер.

В Инкотермс 2000 все термины разделены на 4 группы по первым буквам обозначения: категории E, F, C, D. Переход из одной категории в другую связан с увеличивающимися обязанностями продавца, следовательно, с увеличением стоимости товара.

Категория E - EXW - франко-завод. Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии.

Категория F - согласно терминам этой группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, указанного покупателем; риск и расходы с этого момента переходят на покупателя.

Категория C - продавец должен нести определенные расходы даже после пересечения товаром границы распределения риска гибели или повреждения товара.

Категория D - согласно терминам этой группы продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну (порт)назначения.

На этой стадии проведения внешнеторговой сделки сторонами согласовываются также условия платежа.

Определение конкретных условий платежа является наиболее важным этапом совершения сделки купли-продажи товаров, поскольку следует учитывать совершенно противоположные интересы сторон: экспортер заинтересован в надежности получения платежа его скорейшем поступлении, а импортеру выгодны более поздние сроки расчетов.

Существуют следующие основные виды расчетов во внешнеторговых сделках:

1. предварительная оплата;
2. оплата при доставке;
3. оплата в обмен на отгрузочные документы на основе аккредитива;
4. оплата после поставки;
5. оплата в рассрочку.

1. Авансовый платеж (предварительная оплата).

При этих условиях платежа импортер оплачивает всю сумму, или ее часть в момент после заключения контракта и до начала отгрузки.

В международной практике авансовый платеж используется, в основном, в случаях, когда:

- отсутствует уверенность в надежности платежа;
- осуществляется поставка, например, заводов, или крупного производственного оборудования на условиях оплаты в рассрочку, при которой должен быть выплачен аванс (5-10% контрактной суммы), являющийся, в свою очередь) залогом.

Вместе с тем при этих условиях платежа у импортера возникают опасения непоставки или ненадлежащей поставки товаров после внесения аванса. Этим объясняется тот факт, что импортер, соглашаясь на осуществление предоплаты, требует со стороны экспортера предоставления гарантий (как правило, банковский) возврата авансового платежа. Следует иметь в виду, что гарантийное письмо должно быть безотзывным, а также содержать обязательство в ответ на письменное требование покупателя немедленно и безусловно вернуть выплаченные в качестве аванса средства.

2. Оплата в обмен на товар.

Данное условие платежа в международной практике применяется редко, в основном, в случаях, поставки ценных товаров небольшими партиями, или при приграничной торговле.

3. Оплата в обмен на отгрузочные документы на основе аккредитива.

Такой способ осуществления платежа, как правило, проводится по следующей схеме:

- после заключения внешнеторгового контракта импортер обращается в банк с запросом об открытии аккредитива на имя экспортера;
- банк открывает аккредитив на имя банка в стране экспортера, с которым у него есть корреспондентские отношения. Банк, открывающий аккредитив, называется банком-эмитентом, а банк, для которого открывают аккредитив, называют авизиующим банком;
- авизиующий банк извещает экспортера об открытии аккредитива;
- получив аккредитив и проверив его содержание. В случае отсутствия расхождений с условиями контракта, экспортер организует отгрузку товаров. В случае, когда расхождения имеют место, экспортер немедленно сообщает об этом импортеру и требует внесения в аккредитив необходимых изменений;
- экспортер, осуществив отгрузку, полученные транспортные документы предоставляет банку, который, проверив соответствие предоставленных отгрузочных документов содержанию аккредитива, в случае отсутствия расхождений, производит оплату.

4. Оплата после поставки

При этих условиях платежа основная роль отводится векселю.

Вексель - это ценная бумага строго установленной формы, которая выражает безусловное обязательство уплаты определенной суммы денег в указанный срок.

Оплата после поставки может осуществляться двумя основными способами:

- документы против оплаты;
- документы против акцепта.

Эта схема предполагает передачу отгрузочных материалов тому, чье имя указано на векселе, в обмен, в первом случае, на оплату векселя, во втором - на акцепт векселя.

В случае проведения оплаты в обмен на отгрузочные документы банк покупателя, предъявив ему вексель и отгрузочные документы, принимает платеж по векселю, после чего передает покупателю все необходимые документы.

При оплате согласно второго способа речь идет о документарной сделке, при которой документы передаются банком покупателю в обмен на акцепт срочного векселя. До момента акцепта платежа по векселю товар принадлежит продавцу. Товар переходит в собственность покупателя после подписи им векселя.

Способ оплаты после поставки требует значительно меньше времени и расходов по сравнению с открытием аккредитива. Вместе с тем, оплата после поставки для экспортера несет больше рисков, поэтому такой способ платежа используется, в основном, при сделках с партнерами, доверие к которым не требует дополнительных банковских гарантий.

5. Оплата в рассрочку

Такое условие платежа, как уже было отмечено, используется при поставке товаров на значительно крупные средства, в частности, судов, комплектного оборудования, а также заводов.

Сделки подобного рода требуют значительных средств, и произвести всю оплату немедленно импортер, как правило, не в состоянии. В этом случае внешнеторговая сделка представляет собой долгосрочный кредит под гарантию банка, имеющего достаточно высокую кредитоспособность на международном уровне. Для стран СНГ - это центральные, или национальные банки. Осуществление оплаты в рассрочку при крупных экспортно-импортных операциях требуется разрешение государственных органов. Контракт вступает в силу только после получения экспортером соответствующей лицензии, внесения импортером предварительной оплаты и получением экспортером банковской гарантии. Сбор каждого платежа осуществляется посредством посылки продавцом в каждый момент расчета векселя, который покупатель акцептует и посылает его обратно продавцу через банк.

3.2. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов

Одной из наиболее распространенных форм внешнеэкономических связей большинства государств Содружества, в том числе и Кыргызской Республики, как уже отмечалось, является внешняя торговля. Эффективность внешней торговли во многом определяется безубыточностью внешнеторговых операций, которая, в свою очередь, зависит от валютно-финансовых условий внешнеторговых контрактов. В связи с сохраняющейся нестабильностью валютных рынков значимость валютно-финансовых условий в международной практике существенно возрастает.

Валютно-финансовые условия включают принципы и формы расчетов, выбор валюты цены (валюты контракта) и валюты платежа (валюты расчета), систему страхования риска валютных потерь (защитные оговорки), а также гарантии в обеспечение

сторонами своих обязательств по договору. Таким образом, следует различать валютные условия и финансовые условия внешнеторгового контракта.

Валютные условия включают:

- валюту цены;
- валюту платежа;
- страхование риска валютных потерь.

Валюта цены (валюта контракта) – валюта, которая используется для выражения цены предмета контракта.

При заключении внешнеторгового контракта стороны могут установить эту цену в валюте экспортера, или в валюте импортера, или в валютах третьих стран. При выборе валюты контракта и валюты платежа учитываются действующие международные и торговые соглашения между странами, в которых размещены предприятия контрагентов, а также сложившиеся в международной практике правила и обычаи, которые определяются способами реализации на мировом рынке конкретных товаров. Так, если товары реализуются на международных биржах, то котировка цен публикуется в биржевых бюллетенях в соответствующих валютах (как правило, долларах США или фунтах стерлингов). Соответственно и во внешнеторговых контрактах цена должна быть отражена в той же валюте.

Следует иметь в виду, что по сложившейся практике при импорте из развитых стран цены на товар устанавливаются в контрактах с иностранными поставщиками по общему правилу в национальной валюте страны-поставщика.

Существуют два основных вида цены контракта: твердая и скользящая.

В случае, если цена контракта оговаривается непосредственно в момент заключения контракта, и в дальнейшем исключены любые возможности ее изменения, то речь идет о твердой цене. Вместе с тем, твердая цена может быть установлена не только в момент подписания контракта, но и в процессе его исполнения с соответствием с заранее согласованным контрагентами порядком.

Как уже отмечалось, цена контракта может быть скользящей. Такая разновидность цены контракта в международной практике используется контрагентами при поставках товаров, для изготовления которых необходим относительно длительный период времени (например, оборудование, машины). Однако изменение цены контракта не может быть бесконечным, и в целях защиты интересов импортера в контрактах оговариваются, во-первых верхний предел увеличения цены, во-вторых, статьи издержек производства, в отношении которых допускается рост цены, в третьих, временные пределы изменений цен.

Валюта платежа (валюта расчета) – валюта, по которой осуществляется оплата предмета сделки по контракту.

Валюта платежа может не совпадать с валютной ценой. Такое несовпадение может возникнуть, если валюта цены была установлена на биржах, аукционах, а также при проведении операций по клирингу, или при фиксации цены в какой-либо счетной единице. Необходимость пересчета валюты цены в валюту платежа может возникнуть и при заключении внешнеторгового контракта с контрагентом, в стране которого отсутствует свободно конвертируемая валюта.

Во внешнеторговой практике в качестве курса пересчета валюты контракта в валюту платежа применяется текущий рыночный курс на день платежа или на день, предшествующий дню платежа (2, с. 30). При выборе курса пересчета валют возникает необходимость учета противоположных интересов контрагентов, поскольку поставщик стремится к более высокому курсу платежа, а покупатель – к более низкому. В связи с этим, в международной практике используется компромиссный вариант, связанный с применением или курса телеграфного перевода (или курса экспортера), который действует в той стране, в валюте которой производится платеж, или среднего курса экспортера и импортера.

Составным элементом валютных условий внешнеторгового контракта, как уже отмечалось, является страхование риска валютных потерь.

Риски валютных потерь, в основном, возникают при исполнении внешнеторговых контрактов, рассчитанных на длительный период времени.

Под валютным риском понимаются потери, которые могут возникнуть в связи с изменением курса валюты платежа.

Существуют два основных способа уменьшения негативных последствий валютных рисков:

1. сокращение сроков между заключением контракта и осуществлением расчетов по нему;
2. использование валютных оговорок.

Валютные оговорки – это условие контракта, согласно которому сумма платежа меняется пропорционально изменению курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки.

Валютные оговорки могут быть односторонними, двусторонними, прямыми, косвенными и индексными. (с.245 Покровская)

Широко используется так называемая мультивалютная или мультивалютная оговорка.

Не вызывает сомнения тот факт, что включение в текст контракта валютных оговорок отвечает интересам только одной стороны. Следует иметь в виду, что поскольку для отечественных предприятий как в РФ, так и в КР, валюта расчета – иностранная, контрагенты, как правило, не заинтересованы во включении валютных оговорок в текст контракта. В этом случае предпринимателям следует добиваться уступок по другим условиям контракта, например, по цене, по условиям платежа, поставки, кредиту и т.д.

Финансовые условия внешнеторгового контракта заключаются в установлении видов и форм расчетов, средств платежа и гарантий.

Роль гарантий во внешнеэкономических связях будет рассмотрена отдельно.

При выборе финансовых условий внешнеторгового контракта контрагенты принимают во внимание:

1. конъюнктуру соответствующего товарного рынка;
2. специфику самого товара;
3. торговые обычаи и обыкновения;
4. сложившиеся унифицированные правила применения аккредитивной и инкассовой форм расчетов;
5. правила применения банковских гарантий;
6. международные конвенции по векселю и чеку;
7. нормы национального валютного контроля в странах-контрагентах;
8. наличие межправительственных соглашений (2, с.36).

В международной практике используются два основных вида расчета:

- расчет в кредит;
- расчет за наличные.

Наличный расчет в данном случае означает все формы платежа, при которых расчеты за товар производятся в полном объеме в период его готовности, то есть до или в момент перехода товара в распоряжение импортера.

Наличная форма расчетов предполагает переход не только непосредственного самого товара, но и возможность перехода в распоряжение покупателя товаросопроводительных документов, разумеется, при наличии соответствующего условия в тексте контракта.

Наличные расчеты осуществляются с использованием банковских переводов, чеков, аккредитивной и инкассовой форм.

На условиях наличного платежа в мировой практике осуществляются закупки продовольственных товаров; товаров повседневного спроса; сырья; топлива; а на условиях кредита – товары с длительным сроком эксплуатации.

Коммерческий кредит, как правило, покрывает до 80%-85% стоимости контракта. Оставшуюся часть покупатель обязан в определенный период времени выплатить наличными и, как правило, в форме аванса.

Наиболее распространенными формами расчетов являются:

- аккредитивная форма;
- инкассовая форма;
- банковский перевод.

Как и в случае с выбором валюты платежа, при выборе форм расчетов интересы контрагентов не совпадают.

Так, для экспортера более предпочтительной являются (по принципу убывания):

- авансовые платежи;
- аккредитивная форма;
- инкассовая форма.

Для импортера:

- платеж после получения товара;
- инкассо.

Следует также иметь в виду, что расходы банков по осуществлению расчетов при аккредитивной форме покрываются за счет импортера, при инкассовой – за счет экспортера.

Наиболее распространенной в международной практике является аккредитивная форма расчетов, поскольку именно эта форма расчетов в большей степени отвечает интересам как экспортеров, так и импортеров.

Аккредитив – это документ, гарантирующий экспортеру платеж импортера за счет предоставления банком импортеру кредита.

В настоящее время наиболее распространены следующие виды аккредитивов:

- отзывный и безотзывный;
- подтвержденный и неподтвержденный;
- аккредитив с оплатой по предъявлении отгрузочных документов;
- аккредитив с отсрочкой;
- переводной;
- револьверный;
- ограниченный;
- открытый.

В связи с тем, что аккредитив означает гарантию платежа продавцу со стороны покупателя, банк, открывающий аккредитив, проводит детальную оценку платежеспособности клиента (покупателя) и в необходимом случае может потребовать от него предоставления залога, соответствующего уровню риска. Стоимость открытия аккредитива зависит от кредитоспособности покупателя и масштабов сделки, а также от международной экономической ситуации.

3.3. Роль гарантий во внешнеэкономических связях *

Динамичное развитие внешнеэкономической деятельности как целых государств, так и отдельных фирм непосредственно связано с надлежащим исполнением контрагентами своих обязательств по внешнеторговому контракту. Однако исполнение этих обязательств сопряжено с определенным риском. Как известно, одним из основных обязательств экспортера является

* При написании данного параграфа была использована монография Э.А.Баринова «Валютно-кредитные отношения во внешней торговле», М., 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998 г.

поставка товаров, а импортера – платеж и принятие товара, следовательно, риск экспортера – это отказ от платежа или принятия товара, а риск импортера – невыполнение поставки, или ненадлежащая поставка товара. В связи с этим, контрагенты, стремясь обеспечить максимальную вероятность выполнения всех условий внешнеторгового контракта, зачастую требуют от партнера предоставления гарантий третьей стороны, которая не является участником сделки.

Гарантия – это поручительство гаранта, которое он принял на себя по отношению к бенефициару за должника бенефициара в обеспечении им своих обязательств.

Таким образом, в осуществлении гарантийных операций принимают участие три стороны:

1. продавец (покупатель) – бенефициар;
2. покупатель (продавец) – должник бенефициара;
3. банк – гарант, выставляющий гарантию.

Как видно из определения, целью гарантийных операций является обеспечение экспортеру (или импортеру) его возможных убытков, которые могут возникнуть из-за неисполнения контрагентом своих обязательств по внешнеторговому контракту. Гарантией предусматривается только денежное возмещение убытков.

Гарантия как форма обеспечения выполнения обязательств имеет преимущества по сравнению с залогом или внесением средств в депозит. Это объясняется тем, что наличные средства или материальные ценности остаются в распоряжении должника.

В гарантийных операциях банк может быть и активной и пассивной стороной. Активность означает, что банк сам выдает гарантию, пассивность, что банк имеет гарантию, выданную в его пользу.

В том случае, когда банк несет ответственность непосредственно перед бенефициаром, речь идет о прямых банковских гарантиях. Во внешнеторговых контрактах используются также и контргарантии, когда гарантом является третий банк, расположенный в стране бенефициара.

В зависимости от того, какая сторона выставляет гарантию в качестве обеспечения выполнения своих обязательств по контракту различают платежные и договорные гарантии.

Платежные гарантии выдаются банками по поручениям покупателей продавцам, а **договорные** гарантии – по поручениям продавца (поставщика) покупателям.

К первой группе относят банковские поручительства и банковский аваль.

Поручительство – это договор, по которому поручитель обязуется перед кредитором выполнить обязательство основного должника (так называемого «третьего лица») в случае, если последний не выполнит своего обязательства.

Аваль – это личное обязательство лица (авалиста, поручителя) по оплате вексельной суммы или ее части.

Аваль может быть оформлен в виде отдельного документа, а также может быть дан на самом векселе. Авалистом может быть лицо, участвующее в векселе.

Кроме того, в международной практике используются так называемые «документарные платежные гарантии».

По этим гарантиям банк обязуется перед экспортером выполнить обязательство импортера по оплате товара против предоставленных банку определенных документов, указанных в гарантии, в том случае, если импортер откажется от оплаты. Обязательным условием в данном случае является выполнение продавцом своих обязательств в полном соответствии условиям контракта.

Документарные платежные гарантии следует отличать от документарного аккредитива, о котором отмечалось выше. Контрагенты могут отразить в условиях контракта, что платежи за товар будут производиться с документарного аккредитива. Как

только аккредитив открывается, банк обязуется оплатить поставку после предъявления необходимых документов, следовательно, обязанность по оплате несет не покупатель, а банк.

При документарных платежных гарантиях гарантийный случай наступает при отказе импортера от оплаты поставленных товаров.

Договорные гарантии обеспечивают интересы покупателей при неисполнении или ненадлежащем исполнении поставщиком своих обязательств.

Импортер для получения платежа по договорной гарантии предоставляет в банк письменное заявление с приложением документов, подтверждающих факт невыполнения экспортером своих обязательств.

К числу договорных гарантий относят: гарантии возврата аванса, тендерные гарантии и гарантии на временный ввоз (гарантии таможенной очистки).

И платежные и договорные гарантии могут быть отзывными и безотзывными.

В большинстве случаев гарантии выдаются в безотзывной форме, но банки могут внести в текст гарантии условия возможного отзыва.

Кроме того, гарантии могут быть условные и безусловные.

Для банка-гаранта более предпочтительной является безусловная гарантия, поскольку, выдавая гарантию с платежом по первому требованию, они остаются вне спора между контрагентами. Однако размер комиссии по такому виду гарантии выше обычных, кроме того требуется соответствующее обеспечение, поэтому безусловные гарантии стороны внешнеторгового контракта используют крайне редко.

Все гарантии имеют срок действия.

Если срок действия невозможно определить точно, его привязывают к какому-либо событию. Следует иметь в виду, что срок действия гарантии превышает срок исполнения обязательства, по которому она выдается. В том случае, если этот срок меняется (сокращается или увеличивается), то соответственно меняется срок действия гарантии.

Действие гарантии прекращается, если должник погасил задолженность, или платеж осуществил гарант.

ГЛАВА 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

4.1. Международный рынок услуг в условиях глобализации мирового хозяйства

В экономической литературе существует несколько разных подходов к определению услуги. В наиболее общем виде под «услугой» понимается действие определенной потребительской стоимости, выражающееся в полезном эффекте, который удовлетворяет, как правило, в момент своего проявления ту или иную человеческую потребность. При этом услуга может быть оказана либо вещно, то есть при помощи вещи (товара), либо в процессе функционирования самого живого труда (1, с.169).

Услуги могут быть капиталоемкими или наукоемкими, иметь промышленный характер, либо удовлетворять личные потребности, могут быть неквалифицированные, либо требовать очень высокого уровня подготовки кадров.

Вместе с тем, не все виды услуг могут являться предметом международной купли-продажи. В связи с этим все услуги, в зависимости от возможного участия в международном обмене, можно объединить в две группы:

1. услуги, которые вообще по своей сути не могут быть предметом экспорта (в первую очередь, государственные, социальные, индивидуальные);
2. услуги, являющиеся предметом купли-продажи не только на внутреннем, но и на мировом рынке (финансовые, страховые, рекламные услуги, перевозки пассажиров и другие).

Следует иметь в виду, что в отличие от международной торговли товарами, факт пересечения услугой границы или его отсутствие не является критерием экспорта услуги. Это объясняется тем, что для международной торговли услугами характерна большая мобильность контрагентов. Если у покупателя есть спрос на услугу, которая или вообще отсутствует в его стране, или какие-либо параметры этой услуги (качество, цена, сроки) не соответствуют предъявляемым требованиям, он может приобрести эту услугу в стране продавца. Все это справедливо и в отношении продавца: в случае немобильности покупателя, или немобильности услуги, продавец может предложить услугу в стране потребителя (например, международное перемещение рабочей силы и капитала, прямые иностранные инвестиции).

Еще одной особенностью международной торговли услугами является то, что практически отсутствуют посредники между производителями и потребителями. Такая особенность обусловлена специфическим свойством услуг, которая заключается в невозможности их хранения.

Одной из предпосылок формирования мирового рынка услуг, как известно, явилось развитое промышленное производство, динамичное развитие которого стало непосредственно зависеть от степени развитости обслуживающей сферы.

Вместе с тем, в ближайшие годы по-прежнему именно промышленность будет выступать движущей силой всех структурных преобразований, способных изменить не только способ производства, но и характер потребления. Мировой рынок в настоящее время предъявляет спрос на продукт, значительную долю стоимости которого составляют услуги. Так, компьютеры продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю фирменное обслуживание своей техники, которое доступно в любой точке земного шара. Рентабельная, прогрессивная, стабильно развивающаяся промышленность является и будет оставаться залогом динамичного развития третичного сектора – сферы услуг. Это обусловлено тем, что в результате широкомасштабного внедрения достижений научно-технического прогресса (компьютеров, промышленных роботов, автоматических систем управления), во-первых, существенно снижаются потребности в непосредственном участии человека в процессе производства. Возникший относительный избыток рабочей силы находит использование в новых отраслях экономики, в частности, в сфере услуг. Во-вторых, значительно повышаются доходы населения, благодаря чему увеличивается спрос на товары длительного пользования. Эксплуатация таких товаров тесно связана с развертыванием сети сервисных услуг.

Современный мировой рынок услуг представлен несколькими группами.

Первая группа – это услуги, тесно связанные с промышленным производством: франчайзинг, инжиниринг, реинжиниринг, строительство объектов, ноу-хау.

Вторая группа – это услуги, обеспечивающие промышленное производство: финансовые услуги, компьютерные и информационные услуги, транспорт, связь, страхование.

Третья группа – услуги, направленные, в основном, на человека: туризм, личные, культурные, рекреационные услуги.

В особую группу можно выделить так называемые правительственные услуги, связанные с поставкой товаров в посольства, представительства, консульства.

Функционирование мирового рынка услуг обеспечивается практически всеми странами. Однако степень их участия различна и определяется технико-экономическим потенциалом, а также уровнем экономического и социального развития отдельных государств.

Динамика торговли услугами до настоящего времени складывается и, очевидно, в ближайшие десятилетия эта тенденция сохранится, в пользу индустриально развитых стран.

Лидерами в международной торговле услугами являются США, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония, Нидерланды. На их долю приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50% импорта. В последние десятилетия в структуре мирового рынка услуг произошли определенные изменения: сократилась доля транспортных услуг, возросла роль финансовых, информационных услуг, и также доля туризма. В определенной мере это обусловлено проявлением глобализации всего мирового хозяйства.

В наиболее широком смысле под глобализацией следует понимать активное взаимодействие самых различных сторон международной жизни: политических, социальных, экономических, правовых, этических, религиозных, психологических, нравственных.

Глобализация, по определению МВФ, представляет собой рост интеграционных связей субъектов мирового сообщества, в частности, через торговлю, финансовые связи, а также рынки труда и технологий.

В числе предпосылок процесса глобализации (21, с.48-53) в контексте рассматриваемой проблемы, на наш взгляд, следует выделить:

- производственно-технические – резкое возрастание масштабов производства, международной формы его осуществления (ТНК), качественно новый уровень средств производства и связи, обеспечивающий быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей;
- информационные – радикальные изменения средств делового общения, обмена экономической, финансовой информацией;
- научно-технологические, определяемые экономическими выгодами использования инновационных технологий ведущих зарубежных стран, для ускоренного внедрения новых решений при относительно меньших затратах.

Результатом эволюционного развития мирового хозяйства явилась глобализация экономической сферы международной жизни, которая развивается по следующим основным направлениям:

- международная торговля;
- международное движение факторов производства;
- международные финансовые операции.

До недавнего времени производство и торговля услугами были уделом мелких и средних специализированных фирм. Рынка услуг практически не существовало, за исключением сферы финансов. Такое положение в целом соответствовало достигнутому уровню экономической организации общества, в котором господствовало массовое производство стандартизированное продукции.

В условиях глобализации мирового хозяйства в сферу деятельности транснациональных корпораций (ТНК) попадает не только промышленное производство, но и сфера услуг. С появлением ТНК в этой сфере мелкие и средние фирмы, не выдержав конкуренции, уходят с рынка, кроме того, происходят коренные изменения в организации производства, маркетинга и распределения. С одной стороны, этот процесс стимулировал научно-технический прогресс, с другой - увеличение масштабов экономики. Научно-технический прогресс открыл возможности для реализации ранее не использовавшихся резервов крупномасштабной экономики.

ТНК создали глобальную систему передачи информации, используя для этого все современные средства телекоммуникаций и информатики.

В условиях глобализации происходит постепенное размывание границ между отдельными видами услуг. В результате этого в мировом хозяйстве возрастает число слияний и даже поглощений фирм, оказывающих услуги.

Характерной особенностью современного развития мирового рынка услуг является то, что в этой сфере, наряду со специализированными фирмами, функционируют ТНК. Они успешно интегрировали в свою структуру новые информационные услуги и значительно расширили географию своих коммерческих операций. Так, компания «Дженерал электрик» реорганизовала свою структуру, объединив 15 видов деятельности в 3 категории: основное производство, высокие технологии и услуги. В результате несколько изменились приоритеты фирмы: если в середине 80-х годов на долю первой категории приходилось 46% доходов фирмы, а на 2 и 3 группы - соответственно 31% и 23%, то к середине 90-х годов эти показатели составили: основное производство – 22% доходов, 40% - высокие технологии и услуги – 38% (15, с.18).

В условиях глобализации мирового хозяйства ТНК превратились в ведущую экономическую силу международного масштаба, что обусловило создание благоприятных условий для интернационализации сферы услуг. В ходе новой экономической революции расширился и модернизировался мировой рынок услуг, изменилась структура предоставляемых услуг.

Растущие с каждым годом объемы мировой торговли услугами (темпы ее роста в конце 90-х годов прошлого столетия в 2 раза опережали темпы роста международной торговли товарами) требуют новых подходов к решению проблем регулирования. На протяжении многих лет мировая торговля регулировалась на двусторонней основе. Основными участниками этих отношений были либо суверенные государства, либо отдельное государство и иностранная фирма. В настоящее время для дальнейшего развития мировой торговли услугами необходимы международные механизмы ее регулирования. Всемирная Торговая Организация разрабатывает список отраслей услуг, по которым страны должны обеспечить для зарубежных партнеров либеральный режим доступа на внутренний рынок. Считается, что положительный эффект может принести либерализация рынков деловых и финансовых услуг. Достаточно очевиден тот факт, что либерализация рынков услуг, как и товаров, в большей степени отвечает интересам развитых стран, которые стремятся к дальнейшему расширению экспорта. Так, в 1997 году достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий. Однако вполне очевидно и то обстоятельство, что из-за разного уровня развития сферы услуг в основных подсистемах мирового хозяйства, возможность справедливого распределения выгод от либерализации торговли услугами исключена. В развивающихся странах такие отрасли, как информатика, телекоммуникации еще только формируются, банковское дело, страхование, судоходство по своему технологическому уровню значительно уступают развитым странам. В целом, развивающиеся страны выступают не за либерализацию торговли услугами, а за расширение географии обмена услугами, за создание механизма гибкого реагирования на изменения экономических параметров, за гарантирование равных возможностей доступа на внутренний рынок всех стран за смягчение ограничений, связанных с экспортом технологий. С точки зрения правительств развивающихся государств, немедленная либерализация международной торговли услугами, наряду с неуправляемым ростом дефицита платежных балансов (большинство развивающихся стран являются нетто-экспортерами услуг), негативно отразится на экономической безопасности. ТНК вытесняют с национальных рынков более слабые фирмы, в результате национальный инфраструктурный комплекс может полностью перейти под контроль иностранных фирм.

Позицию большинства развитых стран выражают ТНК, которые рассматривают доступ на товарные рынки и право на прямые иностранные инвестиции в сферу услуг как взаимосвязанные элементы единой глобальной стратегии. Однако до настоящего времени развитые страны еще не выработали согласованную политику регулирования международной торговли услугами. В частности, страны ЕС и США по-разному видят режим наибольшего благоприятствования. Страны Европейского Союза предлагают сделать его безусловным с тем, чтобы все страны могли воспользоваться его преимуществами. Соединенные Штаты выступают за предоставление условного режима наибольшего благоприятствования только членам ВТО. Несмотря на имеющиеся разногласия по отдельным вопросам, развитые страны активно способствуют распространению глобализации в сферу услуг, что укрепляет их экономического могущество и сохраняет лидерство в мировом масштабе.

4.2. Франчайзинг

Франчайзинг (англ. franchise – привилегия, право) – представляет собой систему передачи или продажи лицензий на технологию или товарный знак.

International Franchise Association (международная ассоциация франчайзинга) определяет франчайзинг как продолжающиеся отношения, при которых франчайзер (владелец технологии или товарного знака) передает исключительные права, основанные на лицензионном отношении, заниматься предпринимательской деятельностью, плюс помощь в обучении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата (пользователя технологии или товарного знака) (1, с.171).

В США, считающихся родиной франчайзинга, его определяют как систему управления и распределения товаров и услуг компании через обширную или ограниченную сеть дистрибьютеров. По условиям контракта франчайзер гарантирует держателю франчайза право продавать на рынке товары или услуги, а также использовать торговую марку и модель бизнеса, разработанную франчайзером. Франчайзиат, в свою очередь, обязуется следовать принципам функционирования предприятия и обеспечивать процветание.

Согласно договора франчайзиат осуществляет:

- первоначальный взнос для получения права пользования технологией, товарным знаком, а также права на обучение;
- постоянные взносы (в виде определенных процентов с оборота) за текущее руководство, обучение, проведение маркетинговых исследований, покрытие текущих издержек по рекламе, продвижению товара и пр.);
- строгое соблюдение оговоренных форм и методов работы, стандарта качества товара или услуги.

Франчайзер передает всю необходимую документацию для осуществления деятельности согласно предмету сделки и проводит постоянный контроль качества производимых товаров или услуг, поскольку по всем претензиям, предъявляемым к товарам, обе стороны отвечают в равной степени.

Современный франчайзинг является относительно новым явлением в экономике, значительный вклад в зарождение и активное распространение которого внесла американская компания по производству швейных машин «Зингер», продававшая право на продажу и обслуживание швейных машин на определенной территории огромной страны независимым продавцам. Позднее в США был принят Закон о товарном знаке, что способствовало быстрому развитию франчайзинга в 50-60-е годы. Услуги, товары повседневного спроса, закусочные быстрого обслуживания стали основой бизнеса многих фирм, работающих по системе франчайзинга. Одним из наиболее наглядных и убедительных примеров становления и развития франчайзинговой системы является деятельность всемирно известной фирмы «Мак Дональдс», которая в настоящее время может рассматриваться как бесспорный лидер в индустрии быстрого обслуживания.

В настоящее время более трети объема продаж во всех магазинах США реализуется через франчайзинговые фирмы. Более 350 американских фирм владеют практически 32000 торговых предприятий в других странах. Бурное развитие франчайзинга наблюдается в Канаде, Западной Европе, Японии, государствах Тихоокеанского региона, Австралии, странах региона Карибского моря. Франчайзеры из других стран, в свою очередь, присматриваются к рынку США. По-видимому, международный франчайзинг в ближайшее время будет развиваться еще более быстрыми темпами. Франчайзеры ищут потенциальных франчайзиатов в зарубежных странах, а многие частные лица и фирмы активно ищут франчайзеров из других стран, чтобы приобрести их лицензию и права, и при их финансовой поддержке, на их технологии производства делать свой прибыльный бизнес.

Первая российская франчайзинговая компания возникла в 1990 году в г.Тольятти. Непосредственно франчайзингом фирма «Дока» занялась с 1993 года, став членом международной франчайзинговой ассоциации. Сейчас уже успешно действуют такие франчайзинговые сети российских фирм, как «Русское быстро», «Русская трапеза», «Золотой цыпленок» (быстрое питание); «Синий кристалл» (прачечные); «Модный трикотаж» (розничная торговля).

Франчайзинг имеет свои виды и формы. Традиционно франчайзинг подразделяется на следующие виды: сбытовой, товарный, промышленный, деловой. По формам можно выделить региональный франчайзинг и субфранчайзинг.

Сбытовой франчайзинг используется производителем товаров для построения единой разветвленной сбытовой сети, функционирование которой находится под его контролем.

Товарный франчайзинг представляет собой передачу исключительных прав на реализацию продукции, выпускаемой франчайзером и под его товарным знаком, на определенной территории. Франчайзиат становится единственным продавцом данного товара на закрепленной территории и эксклюзивным представителем торговой марки франчайзера. Основным условием данной сделки является то, что франчайзиат обязуется закупать продукцию только у своего франчайзера и полностью отказывается от реализации аналогичных товаров других фирм, которые могут составить конкуренцию. Таким образом, для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзиата на реализации одного вида товаров и услуг и получение фиксированной доли от общего объема продаж. Этому виду деятельности присуща также невысокая степень регламентации обязанностей за счет однородности деятельности. Используя товарный франчайзинг, франчайзер не только увеличивает сбыт своей продукции, но и регулирует распределение объема продаж между различными регионами, расширяя географию сбыта. Основными различиями между товарным франчайзингом и дилерством являются: большая привязанность к товарному знаку франчайзера, большой объем предоставления различных услуг пользователю товарного знака и исключительный сбыт продукции.

Промышленный франчайзинг представляет собой передачу прав на производство и сбыт под торговым знаком франчайзера продукции с использованием запатентованной технологии производства, материалов, сырья или исходного компонента продукции. Этот вид франчайзинга наиболее широко представлен в производстве безалкогольных напитков (Coca-Cola, Pepsi). Первым договором коммерческой концессии (франчайзинга), содержащим объекты промышленной собственности и зарегистрированным в Патентном ведомстве России (Роспатенте) в июне 1996 года, стал договор между компанией «Колгейт-Палмолив» США (Правообладатель) и АО «Колгейт-Палмолив» РФ (пользователь), по которому, наряду с правом использования фирменного наименования, российскому пользователю было передано на использование 35 изобретений, 7 промышленных образцов в области производства предметов и средств гигиены, около 60 товарных знаков, техническое, технологическое, коммерческое «ноу-хау». (26, с.104-105).

Деловой франчайзинг представляет собой передачу не только товарного знака, но и передачу технологии ведения бизнеса, которая отработана фирмой франчайзером. Этот вид франчайзинга наиболее распространен в сфере общественного питания, проката, деловых и профессиональных услуг для предпринимательства и населения. Этим договором предусмотрен более тесный контакт франчайзера и франчайзиата, постоянный обмен информацией, детальную регламентацию деятельности пользователя и его высокую степень ответственности.

Следует иметь в виду, что в некоторых системах франчайзинга разница между товарным и деловым франчайзингом не принципиальна.

Региональный франчайзинг – это форма организации бизнеса, при котором пользователь получает право на освоение определенного района и контроль над ним в соответствии с оговоренным количеством предприятий и графиком их открытий.

Открываемые предприятия не имеют независимого юридического статуса и являются филиалами или отделениями владельца торгового знака или технологии.

При **субфранчайзинге** - владелец торгового знака или технологии передает другой стороне право (в ряде случаев исключительное) в пределах установленной территории на продажу франчайза третьей стороне (субфранчайзиату). В соглашении может предусматриваться, что некоторые субфранчайзиаты имеют право управлять не более, чем одной торговой единицей.

Франчайзинг в настоящее время является одной из динамично развивающейся формой внешнеэкономических связей, непосредственно связанных с расширением производства товаров и услуг, использование которых в странах с формирующимися рыночными отношениями видится достаточно перспективным. Вместе с тем активное внедрение этой формы сотрудничества должно сопровождаться тщательным изучением всех преимуществ и недостатков франчайзинга.

Преимущества данной формы сотрудничества заключаются в том, что франчайзинг является системой, которая предполагает наличие разнообразных дополнительных услуг и льгот. Во главу угла ставится не сам продукт или услуга, а качество системы. Используя эту систему, предприниматель получает возможности для широкого и быстрого расширения своего бизнеса, не прибегая к кредитам и не беря на себя серьезные финансовые обязательства. Доходы такого предпринимателя напрямую зависят от того, насколько он способствует развитию франчайзинга. Франчайзинг позволяет предпринимателям развиваться значительно быстрее, чем любая другая система, в этом его огромное достоинство. Вместе с тем следует иметь в виду, что определенная доля риска есть при любом начинании, и, что наряду с благоприятными последствиями использования франчайзинга, существуют и менее желательные. К их числу можно отнести обязательный контроль со стороны владельца технологии или товарного знака, что может ограничить самостоятельность начинающего предпринимателя, а также большие затраты на услуги франчайзиата. Контроль может быть достаточно жестким, поскольку, как отмечалось выше, по претензиям, предъявляемым к качеству товара или услуги, произведенных по такому договору, в равной степени отвечают и владелец и пользователь товарного знака (технологии). Наличие значительных затрат на услуги франчайзиата объясняются обязанностью пользователя приобретать оборудование только у него, в то время, как такое же оборудование другие продавцы предлагают значительно дешевле. Кроме того необходим учет таких факторов, как финансовая стабильность франчайзиата, достоинства и недостатки новой, неизвестной на данной территории системы.

Развитие франчайзинга в Российской Федерации и Кыргызской Республике, безусловно, находится только в начальной стадии. Вместе с тем, на наш взгляд, в этой сфере отечественные предприниматели могут выступать не только в качестве пассивной стороны. В настоящее время отечественные производители уже в состоянии активно развивать внешнеэкономические связи посредством расширения сети франчайзиатов на основе стратегии формирования и продвижения брендов.

Бренд (анг.brand – клеймо, раскаленная головешка) – представляет собой образ марки данного товара (услуги), выделенной покупателем среди конкурирующих изделий.

Бренд-стратегия направлена на разработку имиджа франчайзиата на основе использования его брендов.

Следует различать бренд и торговую марку. Любой бренд является торговой маркой, но не каждая торговая марка является брендом. Торговая марка – это «образ» в товаре, который состоит из присущего только ему сочетания названия (имени), символа, знака и дизайна (графического оформления), используемые для того, чтобы отличить товары или услуги, производимые одной фирмой, от аналогичных товаров других фирм. Бренд – это то, что потребители чувствуют по отношению к продукту, это привязанность к нему, это те персональные качества, которые они приписывают продукту, доверие и преданность, которые они испытывают к нему.

Факт наличия у предпринимателей Российской Федерации большего опыта в этой сфере, чем у фирм Кыргызской Республики, ни у кого не вызывает сомнения. Зарождение и развитие брендинга в России имеет более длительную историю, чем в Кыргызстане, в котором необходимость в брендинге только зарождается и начинает проявляться интерес к понятию «бренд».

В экономической литературе к проблематике бренда в РФ высказываются диаметрально противоположные точки зрения. Одни специалисты считают, что российских брендов пока еще нет. Аргументом этому является то, что десятилетний опыт российского бизнеса недостаточен для появления новых потребительских ценностей, а большинство действительно сильных брендов пришло в Россию с Запада, или создавалось при участии иностранного капитала. Сторонники этой точки зрения полагают, что о появлении первого российского бренда можно будет говорить только спустя поколение, которое и унаследует его как духовную ценность.

Представители противоположной точки зрения считают, что, напротив, на российском рынке уже сложились благоприятные условия для создания новых и развития уже сложившихся брендов: «Довгань», «J-7», «Смирнов», «Моя семья», «Быстров», «Вимм-Билль-Данн», «Майский чай», а также множество пивных брендов- «Балтика», «Клинское» и другие.

Заслуживает внимания брендинговая политика корпорации «Довгань», которая уже запустила на рынок России по технологии франчайзинга более 130 брендов продовольственных товаров.

В Кыргызстане понятие бренда только начинает формироваться. На сегодняшний день существует только один национальный бренд «Шоро» – национальный напиток максым, производимый компанией «Шоро». Особенностью данного бренда является то, что компания не ставила своей целью создание и внедрение на отечественный рынок данный напиток как бренд. Бренд сложился стихийно, его создал сам рынок со своими потребителями. Причем название компании переложились на название продукта, поэтому мы пьем не максым, а напиток «Шоро». Очень показателен слоган, который отвечает национальным особенностям рынка «Мы хотим, чтобы Вы жили долго». В настоящее время компания «Шоро» уже занимается целенаправленной стратегической разработкой других брендов.

Многие компании начинают интересоваться технологией бренда, использование которой поможет обогнать конкурентов на потребительском рынке с незначительной емкостью. В частности, швейная компания ОсОО «Александра» ставит своей целью создание бренда, который не только будет занимать определенную нишу на рынке и в предпочтениях потребителей, но и с которым можно будет выходить на внешние рынки, причем акцент делается на качестве изделий, что особенно ценится за рубежом.

При правильной разработке маркетинговой и рекламной стратегии, а также при поддержании стабильного качества продукции, такие кыргызские компании, как компания по изготовлению сэндвичей, майонезов и печенья «KAV & KEV», мебельная компания «Lina», фирма «Шоро», многоотраслевое открытое акционерное общество «Келечек» и некоторые другие компании имеют все шансы на создание национальных брендов.

В целом, как свидетельствует практика, у качественных российских и кыргызских товаров есть перспективы стать брендами, что позволит активизировать технологию франчайзинга.

4.2. Международный туризм

Международный туризм представляет собой одну из наиболее распространенных форм обмена услугами. Международный туризм стал важным источником доходов, которые во всем мире уже приближаются к 500 млрд.долл. в год.(39, с.8).

Туристические услуги – это специфический вид товаров, которые не могут иметь вещного выражения, то есть эти услуги невозможно увидеть и невозможно накапливать.

Туристические услуги – это услуги субъекта в туристической деятельности по размещению, питанию, транспортному, информационно-рекламному обслуживанию, а также услуги учреждений культуры, спорта, быта и развлечений, направленные на удовлетворение потребностей туриста.

Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров широкого потребления и другие, то есть выступает катализатором социально-экономического развития страны. В связи с возрастающим воздействием туризма на экономику страны значение туризма в мировом хозяйстве возрастает.

В экономике отдельной страны международный туризм выполняет следующие функции:

- является источником валютных поступлений для страны и средством для обеспечения занятости;
- расширяет вклады в платежный баланс и валовой национальный продукт страны;
- способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферы туризма;
- с ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается благосостояние нации (12 с.48).

Развитию международного туризма способствовало большое множество разнообразных факторов, которые можно объединить в две группы: экономические и социальные.

Экономические факторы – это факторы, обусловленные объективными закономерностями развития всей мировой экономики, которые проявляются в том, что поступательное развитие материального производств на определенном уровне приводит к опережающему росту производства услуг по сравнению с производством товаров. Соответственно в общем потреблении населения увеличивается потребление услуг. Кроме того, динамичное развитие сферы материального производства сопровождается ростом доходов населения, расширению его покупательских способностей. Развитие научно-технического прогресса, и, связанное с ним совершенствование материально-технической базы индустрии туризма, способствуют расширению возможностей приема и обслуживания потребителей туристических услуг.

К группе **социальных** факторов относятся такие факторы, как рост общей численности населения; увеличение продолжительности жизни населения; понижение возраста выхода на пенсию; прогрессивная социальная политика ведущих стран мира; урбанизация, связанная с высокой концентрацией населения и его стремлением к смене обстановки и многие другие.

Основными классификационными признаками форм туризма являются:

- цель путешествия;
- характер организации путешествия;
- интенсивность туристического потока;
- продолжительность тура;
- возрастной признак;
- используемый транспорт;
- форма сотрудничества (1, с.155).

С начала 70-х годов активно развивается индустрия тайм-шера. За последние десятилетия число курортов в мире, работающих по системе тайм-шер, возросло более, чем на 600%, годовой объем продаж недель увеличился на 300%. Тайм-шер считается самой современной технологией в области между туризмом и торговлей недвижимостью. Тайм-шер – это не продажа недвижимости и не размещение в гостинице, а среднее между ними – собственность, ограниченная по пользованию во времени. За единицу времени принимается одна неделя. Сегодня тайм-шер индустрия состоит из двух частей:

- продажа клубов или апартаментов, разделенных на недели;
- обмен этих недель через единый центр по обмену, который называется клубом для отдыха, где собственники могут обменяться своими неделями.

В настоящее время тайм-шер является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей индустрии отдыха. Такие курорты имеются в 75 странах мира. Европа занимает 2-е место по развитию этой индустрии после США.

Как и международный рынок услуг в целом, так и международный туризм наибольшее развитие получил в странах с высоким уровнем социально-экономического развития. Наибольшее развитие международного туризма отмечается в странах Западной Европы. На долю этого региона приходится свыше 70% мирового туристического рынка и около 60% валютных поступлений. Порядка 20% приходится на Америку, мене 10% на страны Азии, Африки и Австралии вместе взятых. Привлекательность стран Западной Европы обусловлена наличием здесь большого числа исторических, культурных центров, облегченный визовый режим и, разумеется, высокий уровень обслуживания.

Ведущей международной организацией в сфере туризма и путешествий является Всемирная Туристическая Организация, которая действует в качестве глобального форума для обсуждения политики в области туризма и является важнейшим источником информации по проблематике туризма. В состав этой организации входят 139 стран (в том числе и Кыргызская Республика), более 350 присоединившихся членов, которые представляют местные органы власти, туристические ассоциации и частные компании. Основными задачами Всемирной Туристической Организации являются стимулирование экономического роста и создание новых рабочих мест, содействие охране окружающей среды и сохранению культурного наследия принимающих центров, а также внесение вклад в обеспечение мира и взаимопонимания на основе туризма.

В своей классификации Всемирная Туристическая Организация выделяет страны, которые являются преимущественно поставщиками туристов, и страны, которые, в основном, принимают туристов. К первой группе относятся: США, Бельгия, Дания, Германия, Голландия, Новая Зеландия, Швеция, Канада, Англия. К второй – Австралия, Греция, Кипр, Италия, Испания, Мексика, Турция, Португалия, Франция, Швейцария.

Таким образом, видно, что основными производителями и потребителями услуг туризма являются развитые страны. Это в определенной мере объясняется тем, что формирование и развитие туристического бизнеса предполагает наличие высокоразвитого рынка, функционирование которого обеспечивает высокий уровень производства услуг туризма и товаров. Динамично развивающаяся материальная база через высокие доходы, а, следовательно, через большие денежные накопления воздействует, с одной стороны, на формирование устойчивого спроса на высококачественные услуги туризма, с другой стороны, на рост инвестиций в экономику, в том числе и в индустрию туризма. Увеличение возможностей инвесторов означает возрастание вложений средств для развития материального производства в целом, и индустрии туризма в частности. В наиболее упрощенном виде условия развития рынка туристических услуг представлена на рисунке 1.

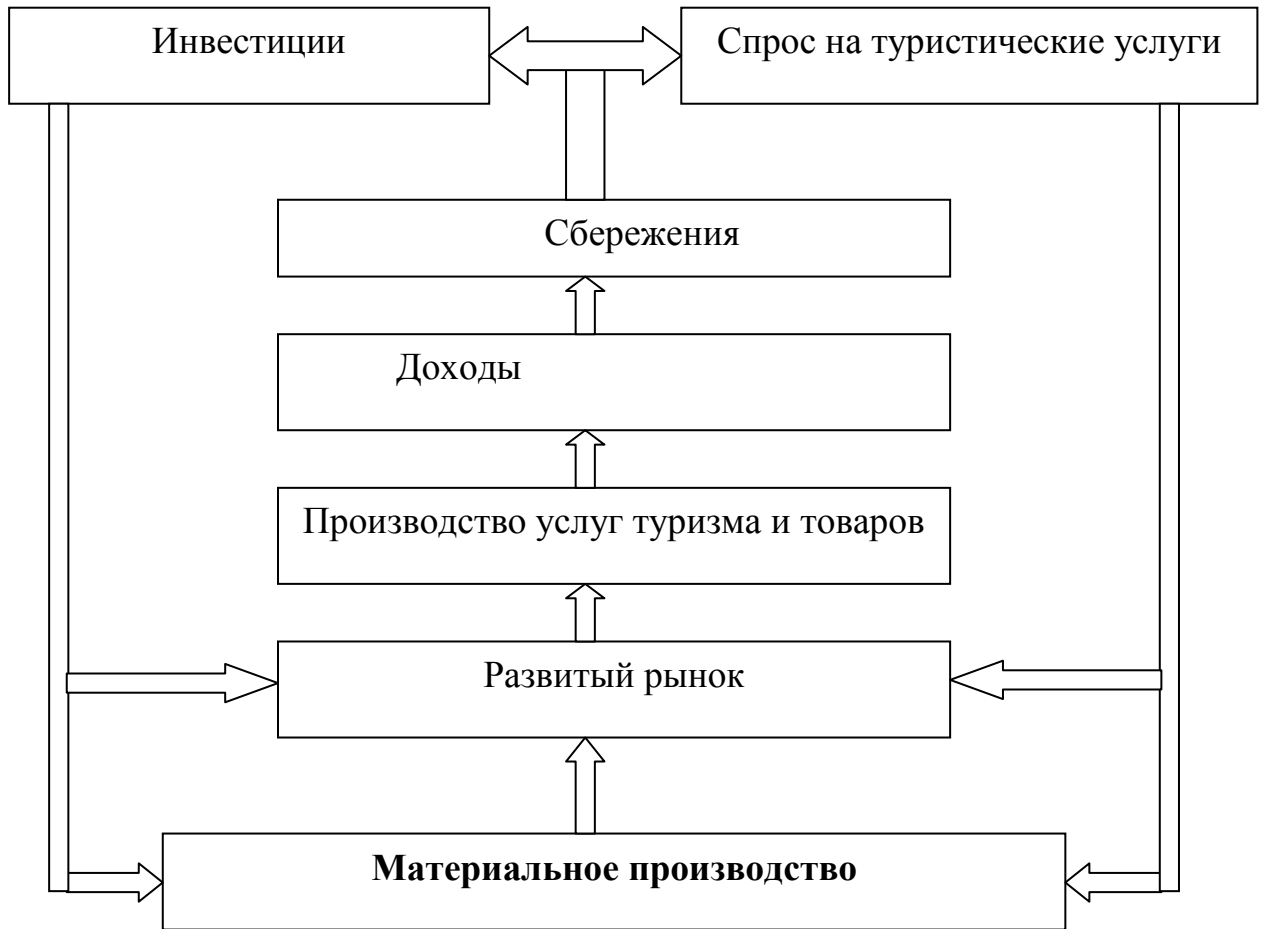


Рис. 1. Условия развития рынка туристических услуг.

Туризм – это специфическая услуга, спрос на которую могут предъявлять далеко не все население. К числу людей, предъявляющих спрос на услуги туризма, относятся люди с высокой покупательской способностью, с покупательским поведением, и, разумеется, люди, любящие путешествовать. Ограниченность численности этой группы потребителей не означает ограниченность объема рынка международного туризма. Расширение числа потребителей туристических услуг возможно не только посредством роста доходов отдельных групп населения, чему туристический бизнес способствует несколько опосредованно, через стимулирование роста отдельных отраслей экономики, но и посредством активизации всей совокупности причин, заставляющих покупателей определенным образом реагировать на рекламу.

В увеличении числа таких потенциальных потребителей туристических услуг большое значение отводится использованию современных средств телекоммуникаций.

Предложение услуг туризма осуществляется тремя основными категориями фирм.

Туристические агентства – это розничные фирмы, которые выполняют роль посредников между туроператорскими фирмами и обслуживающими предприятиями, с одной стороны, и клиентами – туристами, с другой.

Туроператорские фирмы – это, как правило, оптовые фирмы, которые являются посредниками между предприятиями туристической индустрии и туристическими агентствами.

Туроператорские фирмы могут осуществлять реализацию туров непосредственно клиентам, но, в основном, этим от имени туроператорских фирм занимаются туристические агентства.

Туристические корпорации – это достаточно крупные предприятия, в состав которых входит большое число фирм, предоставляющих различные виды туристических услуг.

Современное развитие международного туризма характеризуется появлением крупных корпораций, основанных на капитале транспортных, торговых, страховых компаний и банков, которые занимаются предоставлением туристических услуг. Большинство таких корпораций действует в развитых странах. В частности, в Германии 3 туристические корпорации “TUI”, “Nekkerman” и “ITS” обладают 70% туристического рынка страны, во Франции 13 крупных туристических корпораций контролируют 50% реализуемых в стране туров.

В состав крупных туристических корпораций, как уже отмечалось, входят и банки. Такое положение внесло определенные изменения в ставшие уже традиционными функции этих учреждений. Так, наряду с выпуском обычных дебетовых и кредитных пластиковых карточек, банки стали выпускать дисконтные карточки, которые не предназначены для оплаты, но дают своим владельцам права на самые разнообразные скидки. В мире существует несколько глобальных систем дисконтных карточек. Лидирующее положение занимают “ETN”, “IAPA”, “COUNTDOWN”. Наиболее популярными являются “ETN – CARD”. Для путешественников эта система является клубом, членство в котором позволяет уменьшать дорожные расходы. К преимуществам пользования такими карточками относятся:

- скидки для владельцев от 20% до 50% стоимости проживания в десяти тысячах отелей в 175 странах мира, в том числе и в РФ и других странах СНГ. В США в 400 отелей владелец карточки заплатит 50% от стоимости номера;
- широкая система скидок в ресторанах (от 20 до 50%);
- снижение тарифов (до 1/3) при оплате аренды автомобиля;

- скидки при покупке железнодорожных и автобусных билетов в размере 3-10%;
- возможность бесплатно получить карточки “ETN – Telecard” и “Sprint Phonocard”, позволяющие вести телефонные переговоры по льготным тарифам.

Банки, кроме распространения дисконтных карточек, реализуют дорожные чеки. Система дорожных чеков схожа с системой аккредитивов, но, в отличие от последних, их можно не только обменять в банке, но ими еще можно расплачиваться в магазинах, которые их принимают.

Дорожные чеки позволяют обезопасить деньги от кражи, так как платежный документ становится действительным только после сличения подписи владельца с подписью на корешке книжки. В отличие от пластиковых карточек, для приобретения чека совершенно не обязательно иметь счет в банке. Дорожные чеки еще называются туристическими чеками, под которыми понимаются платежные документы (денежное обязательство) выплатить обозначенную в нем сумму валюты его владельцу.

Проявлением концентрации производства в туризме является возникновение гостиничных цепей. Первенство в этой сфере принадлежит США: “West Inn”, “Hyatt”, “Hilton” - это американские цепи класса люкс, цепи среднего класса: “Holiday Inn”, “Marriott”, “Sheraton”, “Ramada”. Кроме американских широко известны такие гостиничные цепи, как “Accor” (Франция), “Transthouse Ford” (Великобритания), “Club Meditras” (Франция), “Gionp Sol” (Испания).

В условиях глобализации мирового хозяйства отмечается активное проникновение капитала отдельных компаний на зарубежные туристические рынки. Особенно высокий процент иностранного участия в туристических фирмах Голландии, Бельгии, Австралии. В то же время туристические фирмы Франции, Италии и Англии всячески препятствуют проникновению иностранного капитала на свои рынки.

Наиболее широко распространили свое влияние туроператоры Германии, контролируя ряд крупнейших фирм за пределами своей страны. Так, крупнейший немецкий концерн “ТУИ” в настоящее время обладает 40% акций компании “Арке Райцен” (Нидерланды) и 40% французской “Хорус туре”.

В настоящее время индустрия туризма является наиболее динамично развивающейся формой международной торговли услугами. В последние 20 лет среднегодовые темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире составили 5,1 %, валютных поступлений – 14% . На долю туризма приходится 8% мирового экспорта, более 34% международного рынка услуг и более 100 млн. рабочих мест по всему миру (39).

По исследованиям Всемирной Туристической Организации тенденции роста будут сохраняться: с 2000 до 2020 года поездки возрастут на 200%.

Таблица 2.
Прогноз количества прибытий туристов по регионам
(млн.чел.)

Регионы	2010	2020
Европа	526	717
Восточная Азия (Океания)	231	438
Америка	195	284
Африка	46	75
Средний Восток	37	69
Южная Азия	11	19
	1046	1602

Как видно из приведенных выше данных, из всех регионов мира туристы большее предпочтение отдают европейским странам. К факторам привлекательности этого региона относятся: высокая концентрация исторических и культурных достопримечательностей, упрощенный визовый режим (возможность широкого спектра комплексных туров), а также высокий уровень сервиса.

В Кыргызской Республике туризм относится к наиболее перспективной сфере международной торговли услугами.

Туристический рынок Кыргызстана складывается из внутреннего и внешнего сегментов. Внутренний рынок, в основном, заполняет нишу рекреационного туризма (отдых в пансионатах и домах отдыха на оз.Иссык-Куль). Внешний сегмент состоит из нескольких составляющих. Во-первых, это туристы из стран СНГ (Казахстана, России, Узбекистана), которые также как и внутренние туристы заполняют нишу рекреационного туризма. Во-вторых, это туристы из развитых стран Европы, Северной Америки, Японии и Южной Кореи, которых привлекает так называемый приключенческий туризм и путешествия по Великому Шелковому Пути. В- третьих, туристы из ближних стран – Индии, КНР (Синьзян), Афганистана, Ирана, Пакистана, которые посещают нашу страну с деловыми целями.

На динамику посещений иностранными туристами Кыргызстана существенное влияние оказывают факторы экономического, политического и социального характера.

Таблица 2.
Численность иностранных граждан, прибывших в КР и доходы от въездного туризма

Годы	Количество прибытий, чел.	Доход, млн.долл.
1996	48601	4,2
1997	87386	7,1
1998	59363	8,4
1999	48272	14,1
2000	58756	15,3
2001	98675	24,4
2002		

Спад показателя прибытия иностранных туристов в 1998 году объясняется финансово-экономическим кризисом, имевшим место в 1998 году на всем постсоветском пространстве. Кроме того, в 1998 году по всему миру была распространена негативная информация об экологической ситуации в Кыргызстане в связи с аварией грузового транспорта компании «Кумтор Оперейтинг Компани» на реке Барскоон во время транспортировки цианида и других химических веществ. В 2001 году росту числа иностранных туристов способствовало объявление этого года «Годом поддержки и развития туризма». Таким образом, видно, что международный туризм, с одной стороны, сильно подвержен влиянию экономических и политических факторов, с другой стороны, способен к быстрому восстановлению своих объемов в благоприятной обстановке.

Количество туристов, прибывающих из стран СНГ, практически в 3 раза превышает аналогичный показатель из стран дальнего зарубежья. Однако следует иметь в виду, что последний показатель увеличивается достаточно стабильно, и к тому же туристы из стран вне СНГ расходуют в Кыргызстане значительно больше средств. Примечательно, что наши туристы предпочитают выезжать на отдых в страны вне СНГ, чем в ближнее зарубежье.

По прогнозу развития туризма в Кыргызской Республике до 2005 года, составленного Государственным комитетом по туризму, спорту и молодежной политике, ожидается сохранение сложившейся тенденции: больше туристов будет из стран СНГ и они же принесут больше доходов.

В целях создания благоприятных условий развития и формирования современной индустрии туризма и, учитывая социально-экономическое значение туризма для страны в целом, туризм обозначен как приоритетная отрасль экономики Кыргызской Республики. Принята Государственная программа развития туризма до 2010 года и Концепция развития туристической отрасли до 2010 года, а для эффективного функционирования отрасли – Закон Кыргызской Республики «О туризме».

С учетом туристических ресурсов Кыргызстана, существующей инфраструктуры, объектов туризма и отдыха необходимо основные усилия направить на развитие видов туризма, не требующих значительных капитальных затрат и обеспечивающих быструю отдачу от вложенных средств. При этом развитие различных видов туризма должно происходить с учетом особого внимания в природоохранных мероприятиях на основании существующих нормативно-правовых актов.

В настоящее время для Кыргызстана оптимальной является ориентация на следующие приоритетные направления: курортно-рекреационный туризм, горно-приключенческий туризм и альпинизм, туризм на Великом Шелковом Пути, экологический туризм, а также внутренний туризм.

В условиях растущей глобализации мировая туристическая индустрия представляет приоритетный интерес и большие перспективы для Кыргызской Республики. Используя уникальный потенциал природы и культурного наследия Кыргызстана, есть возможность гармонично интегрироваться в туристическую отрасль мировой экономики и достичь интенсивного развития туризма в республике, обеспечив устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличения притока иностранных инвестиций в экономику.

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА КАК ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

5.1. Сущность и формы международного движения капитала

Международное движение капитала, как явление, начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, оно постепенно стало неотъемлемой, определяющей, отличительной чертой современной мировой экономики и международных экономических отношений.

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота одной страны и перемещение его в различных формах (товарной, денежной) в производственный процесс и обращение другой, принимающей страны.

Вывоз капитала в начальной стадии своего развития был свойственен небольшому числу промышленно развитых стран, осуществлявших экспорт капитала на периферию мирового хозяйства. Развитие мировой экономики существенно раздвинуло рамки этого процесса: вывоз капитала становится функцией любой успешно, динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят и ведущие индустриально развитые страны, и развивающиеся страны, и государства с переходной экономикой.

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в собственной стране, его относительное перенакопление. В целях получения предпринимательской прибыли или процентов капитал переводится за границу. Следует иметь в виду, что капитал может экспортироваться и при его нехватке для внутреннего инвестирования.

Со второй половины XX века вывоз капитала растет непрерывно. По темпам роста экспорт капитала опережает товарный экспорт, а также валовой внутренний продукт некоторых развитых стран. На фоне резкого возрастания масштабов вывоза капитала усиливается его международная миграция.

Международная миграция капитала – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход.

В современных условиях, как правило, более развитые страны одновременно являются импортерами и экспортерами капитала, в то время, как менее развитые страны становятся преимущественно импортерами капитала.

Таким образом, характер участия в международном движении капитала достаточно ярко отражает степень развитости внешнеэкономических связей страны, определяя ее место в соответствующей подсистеме мировой экономики.

Главными причинами, вызывающими и стимулирующими международную миграцию капитала, являются:

- неравномерность развития национальных экономик: капитал «уходит» из стагнирующих экономик и притягивается в стабильные экономики с высокими темпами роста и более высокой нормой прибыли;
- неуравновешенность текущих платежных балансов вызывает движение капитала из стран с активным сальдо в страны с дефицитным сальдо по текущим расчетам;
- миграция капиталов между странами стимулируется либерализацией национальных рынков капитала, то есть снятием ограничений на приток, функционирование и вывоз иностранных инвестиций;
- развитие и расширение международного кредита, валютных и фондовых рынков способствует масштабному увеличению международного перемещения капиталов;
- международная миграция капиталов тесно связана с активизацией деятельности транснациональных корпораций и банков; с включением в финансовую деятельность небанковских и нефинансовых организаций; с увеличением числа и ресурсов институциональных и индивидуальных инвесторов;
- экономическая политика стран, заинтересованных в притоке иностранных инвестиций.

К признакам классификации форм перемещения капитала относят:

1. По источнику происхождения различают движение государственного и частного капитала.

К государственному (официальному) капиталу относятся средства государственных институтов, в первую очередь, правительств, а также капитал международных межправительственных организаций, включая средства Международного Валютного Фонда. Официальные средства предоставляются, как правило, в форме государственных займов, ссуд, грантов, экономической помощи, кредитов международных организаций.

Частный капитал – это средства из негосударственных источников, собственные или заемные средства частных фирм, банков, преимущественно транснациональных, а также фондов и других негосударственных институтов. Государство напрямую не вмешивается в движение частного капитала, но, в пределах своей компетенции, контролирует его перемещение.

В структуре заимствований экономически менее развитых стран преобладают официальные ресурсы. Страны с более развитой экономикой, а также страны, не имеющие платежных проблем, привлекают капитал преимущественно из частных источников.

2. Перемещение капитала может осуществляться в двух основных формах: товарной и денежной.

Товарную форму принимают экспортные кредиты, а также вклады в уставной капитал вновь создаваемой или приобретаемой фирмы в виде машин, здания, оборудования, транспортных средств.

3. По срокам размещения различают движение кратко, средне и долгосрочного капитала.

К краткосрочному капиталу относятся вложения сроком до 1 года. Это торговые кредиты, банковские депозиты, средства на счетах других финансовых институтов, краткосрочные коммерческие бумаги и другие форма капитала.

В мировом хозяйстве наибольший удельный вес имеют долгосрочные капиталовложения: движение предпринимательского капитала, кредиты коммерческих банков и международных организаций.

4. По характеру использования капитал делится на ссудный и предпринимательский.

В движении ссудного капитала в равной степени участвуют и государственный и частный капитал. Ссудный капитал представляет собой возвратные средства, предоставляемые займы на определенный срок с целью получения процента по вкладам, займам и кредитам.

Предпринимательский капитал – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство товаров или услуг с целью получения дохода преимущественно в виде прибыли. В международном потоке предпринимательского капитала преобладают средства ТНК.

Предпринимательский капитал представлен прямыми и портфельными инвестициями.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения средств в иностранные ценные бумаги, которые не дают инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Характерной чертой прямых инвестиций является то, что прямой инвестор является собственником, или контролирует объект вложения средств. Прямые иностранные инвестиции позволяют создавать в принимающих странах иностранные, или совместные предприятия. Именно эти предприятия стимулируют рост международного производства и углубление разделения труда, прежде всего, в рамках транснациональных корпораций; способствуют развитию и укреплению производственных и технологических внешнеэкономических связей между странами.

5.2. Инвестиции как важный фактор развития внешнеэкономических связей Кыргызской Республики

При современном постоянно прогрессирующем уровне интеграции мировой хозяйственной деятельности экономический рост во многих странах (в том числе и развитых) поддерживается и усиливается участием иностранного капитала.

Международный опыт последних десятилетий свидетельствует о том, что иностранные инвестиции, органично соединяясь с национальными усилиями и ресурсами, способны на основе применения более прогрессивных средств производства, улучшения использования имеющихся производственных ресурсов стать своеобразным катализатором ускоренного экономического и социального развития.

Следует иметь в виду, что важной особенностью современных процессов миграции капитала является то, что капитал, как правило, не навязывается странам, а, наоборот, отмечается достаточно жесткая конкуренция за его привлечение. Такое положение характерно, в частности, для текстильной и швейной промышленности развивающихся стран и большинства государств бывшего социалистического лагеря.

Объемы и качественные параметры международного движения капитала зависят от целого ряда факторов, в том числе от либерализации условий его миграции, которую в последние годы стали активно осуществлять развивающиеся страны и государства с переходной экономикой, создавая благоприятный инвестиционный климат.

В экономической литературе, рассматривающей проблемы инвестиций, основное внимание уделяется инвестиционному климату (совокупности политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования), то есть созданию в стране условий, привлекающих для инвесторов.

На наш взгляд, не менее важным следует признать изучение интересов инвесторов и определение того, насколько эти интересы совпадают с национальными. Необходимо четко разграничить долгосрочные и краткосрочные интересы владельцев капитала и каковы их последствия для развития экономики в долгосрочной перспективе, для определения места национального хозяйства в системе международного разделения труда, а следовательно, в мировом воспроизводственном процессе. В этом плане иностранные инвестиции, как форма внешнеэкономических связей, играют ведущую роль, и в дальнейшем эта роль будет усиливаться.

Как известно, инвесторы при размещении капитала, в большинстве случаев, стремятся найти, во-первых, рынки сбыта, во-вторых, ресурсы (или активы), в-третьих, сферу эффективного приложения.

На начальных этапах развития международного движения капитала было относительно легко различать типы инвестиций, которые соответствовали бы тому или иному мотиву. Для этой стадии ведущим мотивом было наличие в стране приложения капитала природных ресурсов при нехватке соответствующих технологий для их добычи и поставки на мировой рынок, а также относительный недостаток квалифицированной рабочей силы.

В современных условиях активного внедрения достижений научно-технического прогресса значение добывающей промышленности в мировом производстве несколько сократилось. Кроме того, развитие внешнеэкономических связей на основе прямых иностранных инвестиций в добывающую промышленность закрепляет за страной зависимое положение в системе международного разделения труда.

Размер национального рынка также является одним из важных факторов для привлечения иностранных инвестиций, осуществляемых в поисках рынков сбыта, поскольку крупные рынки могут принять больше фирм и позволить каждой из них получать выгоды от масштабов и размеров экономик. Увеличению размеров рынков в значительной мере способствует участие стран в региональных интеграционных группировках. Региональная экономическая интеграция, как известно, основана на осуществлении различных мероприятий – от снижения тарифов во взаимной торговле до формирования единой экономической политики. Высокие темпы роста рынка стимулируют увеличение как национальных, так и иностранных инвестиций.

В условиях глобализации мирового хозяйства мотивация иностранных инвесторов несколько изменилась. Разумеется, традиционные мотивы не исчезли, однако стали менее важными при принятии решения о размещении прямых иностранных инвестиций. В изменившихся условиях низкая цена товара уже не является основным конкурентным преимуществом фирмы. Более важным является выпуск уникального товара, требующего уникальной технологии и высококвалифицированной рабочей силы. В связи с этим инвесторы все больше внимания уделяют наличию в стране предполагаемого инвестирования инфраструктурных объектов, а также определенного уровня квалификации.

Кроме того, при выборе места приложения капитала важной целью становится возможность доступа на международные рынки. Потеря такого доступа в настоящее время может означать потерю инвестиций. Это стимулирует страны, заинтересованные в иностранных инвестициях, вступать в различные международные организации, интеграционные группировки, что существенно облегчает доступ на рынки более развитых стран.

Более значимым мотивом иностранного инвестирования становится возможность доступа к технологиям и инновационным возможностям. В отличие от природных, эти ресурсы созданы человеком, то есть являются «приобретенными активами». Владение такими активами является одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности фирм в глобализирующейся экономике, поэтому страны, обладающие такими активами, становятся более привлекательными для инвесторов. Таким образом, в первых десятилетия нового века в деле привлечения прямых иностранных инвестиций актуальным становится обладание страной всей совокупностью преимуществ размещения капитала, которая включает природные и человеческие ресурсы, развитую инфраструктуру, доступ на мировые рынки, инновационные возможности и современные технологии.

Большинство стран с переходной экономикой, в числе которых и Кыргызская Республика, находятся на той стадии эволюции мотиваций инвесторов, которую многие развивающиеся страны уже прошли. Тем не менее, как положительное явление можно отметить тот факт, что более 60% прямых иностранных инвестиций направляется в обрабатывающую промышленность. Несмотря на это, наряду с проблемой совершенствования инвестиционного климата, на наш взгляд, необходимо решать задачи рационализации направлений вложения иностранного капитала с тем, чтобы в самое ближайшее будущее иметь экономику, располагающую и инновационными возможностями, и современными технологиями.

В формировании такой экономики существенный вклад вносят совместные предприятия.

Привлечение иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий играет заметную роль в экономике Кыргызской Республики. По состоянию на 1 января 2002 года на территории республики зарегистрировано 4691 предприятие с иностранным участием, из которых функционировало 2103, то есть 44,8%.

На долю стран из дальнего зарубежья в общем объеме прямых инвестиций в 2002 году приходилось более 94,1%.

Совместными и иностранными предприятиями в 2002 году произведено промышленной продукции на сумму 6679,1 млн. сомов, что составило более 30% общего объема произведенной в республике промышленной продукции. Этими предприятиями экспортировано товаров и услуг на сумму 50,7 млн. долларов (16,4 % общего объема экспорта), импортировано товаров и услуг на сумму 142,9 млн. долларов, или 38,4% общего объема импорта республики.

Наиболее крупными предприятиями с иностранными инвестициями являются «Кумтор Оперейтинг Компани», «Кока-Кола Бишкек Боттлерс», «Реemtсма-Кыргызстан», «Кыргыз Петролеум Компани», «Пласкап-Бишкек», корпорация КАМЕКО, Центрально-Азиатская Группа, «Хайатт Редженси Бишкек» и другие. Примером успешного вложения прямых иностранных инвестиций является также фирма «ГП SpA – итальянские технологии и новации», построившая в международном аэропорту «Манас» комплекс цехов бортипитания и грузового терминала.

Распространенным видом деятельности совместных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями остается торговля и обрабатывающая промышленность – соответственно 44,8 % и 22,2% общей численности действующих предприятий.

Положительной тенденцией, на наш взгляд, следует признать преобладание числа совместных предприятий с участием стран ближнего зарубежья – России и Казахстана.

В свою очередь российские аналитики отмечают наличие больших перспектив в создании совместных предприятий с участием стран СНГ. Считается, что для активизации совместных предприятий и объединений в рамках СНГ необходимо введение упрощенных условий создания и функционирования, устранение строгого режима и других препятствий в обмене ценных бумаг, разрешение свободного обмена товарами, ликвидация других барьеров и ограничений.

Сложность выработки общих критериев при создании совместных предприятий в форме межгосударственных акционерных обществ заключена в необходимости формирования единых для всех членов СНГ принципов образования таких предприятий, поскольку в национальных законодательствах государств закреплены разные подходы, в частности, к собственности, к ее ограничению, приватизации, привлечению иностранных инвестиций и к некоторым другим вопросам. Кроме того, необходимо решить вопросы свободы предпринимательства, ликвидации двойного налогообложения, разработать общие принципы формирования цен на продукцию совместных предприятий.

Сотрудничество государств Содружества в плане открытия и эффективного функционирования совместных предприятий отвечает долгосрочным интересам участников, поскольку создает возможности для сохранения и обеспечения жизнедеятельности приоритетных отраслей национальных экономик, способствует повышению их международной конкурентоспособности.

В общем объеме мировых внешнеэкономических связей, осуществляемых посредством иностранных инвестиций, определенную роль выполняют свободные экономические зоны. Свободные экономические зоны (СЭЗ) расширяют сферу применения разнообразных форм и условий сотрудничества. Со времени подписания в 1973 году Киотской конвенции, определившей свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории, свободные экономические зоны получили широкое распространение во многих странах.

Свободные экономические зоны, как известно, представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны.

Свободные экономические зоны в современных условиях – это обособленные участки, в которых посредством ряда экономических льгот (например, налоговых льгот, упрощения таможенных и валютных правил) формируется особый инвестиционный климат.

Создание СЭЗ рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика СЭЗ имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций.

Свободные экономические зоны в определенной мере являются «ловушками» для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов. Помимо привлечения иностранного капитала, используемого для активизации экономических процессов внутри страны, создание СЭЗ увязывается со следующими задачами:

- стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;
- рост занятости;
- превращение отдельных зон в места по опробованию новых методов хозяйствования, своеобразные полюса роста национальной экономики.

Важной причиной создания СЭЗ является то, что зачастую страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала, или не в состоянии создать всеобъемлющий инвестиционный климат, и поэтому использует локальную открытость в виде свободных зон.

По наблюдениям специалистов, многие СЭЗ «прошли свой путь», трансформируясь сначала из складских и транзитных зон в экспортно-производственные, а затем – в комплексные. Мировая практика свидетельствует о том, что при отсутствии экспортных зон в стране рост экспорта товаров и услуг увеличивается в среднем за год на 7%, при наличии же их – на 20%.

В международной практике наиболее распространены зоны, в которых сочетаются торговые, таможенные, производственные, исследовательские функции, то есть комплексные (комбинированные) зоны. Это связано с тем, что предполагается не только выполнение различных функций, но и допускается различная ориентация инвесторов.

Начало формирования СЭЗ в Кыргызской Республике относится к 1991 году, когда впервые была образована СЭЗ «Нарын» в рамках существующей Нарынской области. Позднее были образованы СЭЗ «Каракол», «Алайская», «Чон-Алайская» и «Кара-Кульджинская» свободные экономические зоны в рамках одноименных районов, СЭЗ «Бишкек» и «Маймак». Свободные экономические зоны, созданные в районах, так и не начали свою работу, что обусловило их закрытие. В настоящее время наиболее продуктивно функционирует только СЭЗ «Бишкек», на территории которой функционируют порядка 200 предприятий.

Таблица 3.

Доля продукции, созданной в СЭЗ «Бишкек» в валовом внутреннем продукте Кыргызской Республики

	1999г	2000		2001		2002		Доля ВВП
	Доля В ВДС отрасли	Доля в ВВП	Доля в ВДС отрасли	Доля в ВВП	Доля в ВДС отрасли	Доля в ВВП	Доля в ВДС отрасли	
Доля ВВП СЭЗ в ВВП КР		0,57		0,99		0,93		1,06
Промышлен.	2,06	0,34	2,45	0,40	2,11	0,46	1,33	0,45
Транспорт	0,38	0,01	2,53	0,04	0,34	0,01	1,97	0,04
Строительство	0,16	0,01	1,10	0,05	1,63	0,05	5,74	0,22
Сфера обращен	0,51	0,06	2,28	0,29	1,29	0,17	0,68	0,08
Общая коммерч. деятель по обеспеч. функц.рынка	13,87	0,09	2,30	0,01	11,24	0,04	1,54	0,01
Налоги на продукты	0,91	0,07	2,09	0,18	2,23	0,17	2,38	0,17

Основной объем валовой добавленной стоимости произведен в промышленности и сфере обращения. В целом же вклад продукции свободной экономической зоны в общий объем валового внутреннего продукта республики, к сожалению, незначителен и составляет чуть более 1 процента.

За период с 1998 по 2002 годы в СЭЗ «Бишкек» освоено 1746,3 млн.сомов инвестиций, при этом более половины капиталовложений приходится на 2002 год.

Основным инвестором, осуществляющим вложения в СЭЗ «Бишкек», является Россия (более 30% общего объема).

Выпуском промышленной продукции занимаются 55 предприятий, однако, удельный вес их продукции в общем объеме промышленной продукции Кыргызской Республики незначителен – 2,4%.

Промышленные предприятия, размещенные на территории СЭЗ «Бишкек», занимаются расфасовкой чая, сборкой компьютеров, производством мебели, кондитерских изделий, виноградного вина, минеральной воды. Эти предприятия являются единственными в республике поставщиками пластиковых бутылок.

Основным направлением производственной деятельности субъектов СЭЗ является использование местного сырья и ресурсов для выпуска экспортной продукции. Однако на практике доля используемого местного сырья и ресурсов в общем объеме производства незначительна, и относится, в основном, к заводу по разливу столовой и минеральной воды. Для производства пользующего спросом чая «ВЕТА» полностью используется привозное сырье и полуфабрикаты. На внутренний рынок чай (после расфасовки) поступает без уплаты каких-бы то ни было налогов и пошлин, что сказывается на его стоимости. Полученная сверхприбыль в свободно конвертируемой валюте практически в полном объеме вывозится за пределы республики, что негативно сказывается на курсе национальной валюты.

На экспорт направляется 33,5% общего объема выпускаемой продукции, следовательно, 66,5% - направляется на внутренний рынок. Эта продукция, освобожденная от налогов и пошлин, в определенной мере препятствует развитию малого предпринимательства в Кыргызской Республике, поскольку местные предприниматели не пользуются льготами, предоставляемыми субъектам СЭЗ.

Таким образом, до настоящего времени СЭЗ, на наш взгляд, не способствуют росту национальной экономики. Позитивное влияние видится только в создании инфраструктуры (той, которая отвечает интересам инвесторов), и обеспечении рабочими местами 2,5 тыс.человек (0,1% общей численности рабочей силы республики), заработная плата которых едва превышает официальный прожиточный минимум.

С целью стимулирования развития экспортоориентированного производства в СЭЗ «Бишкек» установлены дополнительные льготы для субъектов СЭЗ. Вместе с тем, за пределы республики, как уже отмечалось, экспортируется 33,5% общего объема выпуска. Основными статьями экспорта являются пластмасса и изделия из нее, средства наземного транспорта, машинное оборудование, текстиль и текстильные изделия. Доля экспорта СЭЗ «Бишкек» в общем объеме экспорта республики не превышает 3%. Продукция экспортируется, в основном, в страны ближнего зарубежья. Следует отметить, что в 2002 году практически половина предприятий, функционировавших в СЭЗ, были убыточными.

Проблемы и перспективы развития СЭЗ является одной из наиболее популярных тем дискуссий как в научной среде, так и среди специалистов-практиков. Обсуждаются пути реформирования менее успешных СЭЗ, возможности открытия новых экономических зон, изменения объема предоставляемых льгот как в сторону их уменьшения, так и увеличения.

На наш взгляд, одной из основных причин далеко невысокой эффективности функционирования СЭЗ в Кыргызстане является неоправданно широкий перечень видов деятельности субъектов СЭЗ. Изменение политики в отношении к СЭЗ неразрывно связано с формированием четкой концепции развития свободных экономических зон, определяющей цель их создания. В случае, если в качестве такой цели будет определено привлечение иностранных инвестиций, то, на наш взгляд, основное внимание должно быть уделено развитию промышленных, или экспортно-производственных зон.

В этих зонах создаются промышленные предприятия, в том числе и так называемые «отверточные», производящие товары для экспорта на базе импортных полуфабрикатов. В ряде случаев экспортная продукция создается на базе местного сырья, но на импортном оборудовании. Отличительной чертой экспортно-производственных зон является то, что на основе льготных валютно-финансовых и правовых режимах, обеспечивается развитие наиболее приоритетных отраслей промышленности, или подъем экономики районов, находящихся в стадии депрессии, которое достигается посредством стимулирования экспортного промышленного производства на базе иностранных или национальных инвестиций. Создаются условия для эффективного использования местного сырья, внедрения прогрессивных методов управления производством, подготовки кадров соответствующей квалификации, что, в конечном итоге способствует более быстрому социально-экономическому развитию отдельных районов и страны в целом.

В общей совокупности экспортно-производственных зон выделяют зоны совместного предпринимательства (Югославия, Болгария, Венгрия), зоны свободного предпринимательства (США), предпринимательские зоны (Великобритания), специальные экономические зоны (КНР).

Заслуживает внимания опыт Таиланда, где льготы предоставляются только тем предприятиям, которые производят ранее не выпускавшиеся товары. Тем самым обеспечивается защита отечественных производителей. Кроме того, для получения льгот предусматриваются условия, обеспечивающие экологическую защиту среды, в которой функционируют предприятия.

Развитию экспортно-производственных зон должно быть уделено приоритетное внимание, поскольку успешное их функционирование позволит в дальнейшем на их основе создать научно-технические зоны: технологические парки, технополисы, научные парки, технологические центры, деловые центры. Отличительной особенностью этих зон является то, что на их территории объединяется научная и производственно-технологическая деятельность в форме современных наукоемких фирм, сосредоточенных вокруг крупного научно-исследовательского центра или университета. Одной из целей создания научно-технических зон считается мобилизация всех доступных материальных и трудовых ресурсов для ускорения передачи новых высоких технологий в промышленность.

Развитие экспортно-промышленных зон, а, впоследствии и научно-технических зон, будет способствовать активизации производственных внешнеэкономических связей, без которых невозможна эффективная интеграция национальной экономики в мировое экономическое сообщество.

ГЛАВА 6. КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА В ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Единственным международным органом, устанавливающим правила торговли между национальными государствами, в настоящее время является Всемирная Торговая Организация. В основе функционирования этой организации лежит система соглашений, принятых и подписанных большинством стран-участниц международного торгового оборота. Эти документы обеспечивают организационно-правовую основу международной торговли. По своей сути – это договорные обязательства правительств о проведении торговой политики в согласованных сторонами рамках.

Всемирная Торговая Организация была учреждена 1 января 1995 года и этим была ознаменована коренная реформа во всей международной торговле, начало которой было заложено после Второй мировой войны: торговая система стала правопреемницей ГАТТ (Генерального соглашения о тарифах и торговле), кроме того, эта система спасла бесплодную попытку создания Международной Торговой Организации (МТО). Было бы ошибочным полагать, что Всемирная Торговая Организация является простым продолжением ГАТТ. ВТО принципиально отличается от своего предшественника как по статусу, так и по охватываемой проблематике.

Известно, что Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) представляло собой некий симбиоз: с одной стороны, это было международное соглашение, то есть документ, определявший правила организации международной торговли, а с другой, - международная организация, созданная позднее в целях реализации указанного соглашения. Текст соглашения выполнял функции законодательства, а организация действовала одновременно как исполнительный и судебный орган.

На протяжении полувека основной юридический текст ГАТТ сохранялся в том виде, в котором его приняли в 1948 году. В дополнение к нему были приняты так называемые «плюрилатеральные» соглашения (с ограниченным кругом добровольных участников) и решения по снижению тарифов. Многие в этом плане было достигнуто в ходе целого ряда торговых раундов. Именно в результате этих раундов и была создана ВТО и заключен ряд принципиально новых соглашений.

Таблица 4.

Раунды торговых переговоров в рамках ГАТТ

Год проведения	Место проведения	Основные вопросы	Число стран
1947	Женева	Тарифы	23
1949	Аннеси	Тарифы	31
1951	Турки	Тарифы	38
1956	Женева	Тарифы	26
1960-1961	Женева (раунд Диллона)	Тарифы	26
1964-1967	Женева (раунд Кеннеди)	Тарифы и антидемпинговые меры	62
1973-1979	Женева (Токийский раунд)	Тарифы, нетарифные барьеры, соглашения с ограниченным кругом участников	102
1986-1994	Женева (Уругвайский раунд)	Тарифы, нетарифные барьеры, услуги, интеллектуальная собственность, урегулирование споров, текстиль, сельское хозяйство, создание ВТО и др.	123

Итогом самых длительных переговоров явилось подписание 15 апреля 1994 года на совещании в Марракеше (Марокко) министрами большинства стран-участниц Заключительного Акта, согласно которого правопреемником ГАТТ стала ВТО.

Основными отличиями ГАТТ и ВТО являются:

- соглашение ГАТТ было временным и выполняло специальные задачи. ГАТТ не было ратифицировано парламентами стран-участниц и не содержало положений о создании одноименной организации. ВТО и ее соглашения носят постоянный характер. Являясь международной организацией, ВТО имеет правовую базу, поскольку государства-члены ратифицировали соглашения ВТО;
- ВТО объединяет «членов». ГАТТ было представлено «сторонами-участницами», что подтверждает статус ГАТТ не как организации, а некоего юридического документа;
- ГАТТ затрагивало только торговлю товарами. ВТО, помимо товаров, охватывает услуги и интеллектуальную собственность.
- Процедура урегулирования споров, принятая ВТО, носит более четкий и оперативный характер, поскольку действует практически автоматически.

К основным целям ВТО относятся:

- содействие росту торговых отношений между странами путем создания условий для справедливой конкуренции. Создание таких условий тесно связано с максимальной либерализацией международной торговли, то есть устранением торговых объектов, формирование единообразных мировых норм торговли. Выполнение этих задач странами участниками связано с созданием предсказуемой и транспарентной торговой политики;
- содействие международной торговле в качестве форума для проведения торговых переговоров;
- урегулирование споров.

Система соглашений ВТО представляет собой сложный и достаточно объемный комплекс правовых документов, который охватывает практически все сферы: торговлю сельскохозяйственной продукцией, текстильными изделиями и одеждой, банковские операции, телекоммуникации, государственные закупки, промышленные стандарты, санитарные и фитосанитарные нормы, интеллектуальную собственность.

Основными принципами ВТО являются: торговля без дискриминации, либерализация торговли, предсказуемость торговой политики, развитие справедливой конкуренции, содействие развитию и проведению экономическим реформам.

1. Торговля без дискриминации включает в себя такие понятия, как режим наибольшего благоприятствования и национальный режим. Режим наибольшего благоприятствования означает равноправные отношения со всеми торговыми партнерами. Национальный режим предусматривает, что все страны-члены ВТО обязаны создавать равные отношения к зарубежным и отечественным производителям. Этот режим применим только в отношении продукции, услуг и предметов интеллектуальной собственности, уже поступивших на внутренний рынок, поэтому взимание таможенных пошлин с импорта не является нарушением «национального режима», даже если отечественные товары не облагаются эквивалентным налогом.
2. Либерализация торговли означает проведение политики, направленной на постепенное сокращение торговых барьеров
3. Предсказуемость торговой политики. Стабильная и предсказуемая торговая политика, как известно, стимулирует приток иностранных инвестиций. Создает новые рабочие места, дает возможность потребителям в полной мере воспользоваться преимуществами конкуренции. Многосторонняя торговая система представляет собой попытку со стороны правительств создать стабильную и предсказуемую предпринимательскую среду. Страны-члены ВТО, соглашаясь открыть свои рынки, принимают на себя определенные обязательства. В отношении товаров такие обязательства выражаются в «связанности тарифов». Эта связанность означает, что установление определенного уровня тарифа в отношении конкретного изделия рассматривается как обязательство, которым «связывает» себя член ВТО.
4. Развитие свободной конкуренции. Нормами ВТО установлено, какая торговля считается справедливой, а какая нет, а также определены ответные меры, которые может применять государство в случаях нечестной конкуренции.
5. Содействие развитию и проведению экономических реформ. Считается, что в большинстве случаев членство в ВТО способствует экономическому развитию страны. Следует иметь в виду тот неоспоримый факт, что чем выше уровень экономического развития страны, тем больше выгод приносит ей членство в этой организации. В связи с этим в Соглашениях ВТО вошли и ранее предоставленные ГАТТ возможности по оказанию технической помощи и предоставлению торговых уступок развивающимся странам. Кроме того, всем членам ВТО, независимо от уровня экономического развития предоставлено право принятия участия в процессах принятия решений ВТО и участие в будущих многосторонних торговых переговорах. Но в то же время членство в ВТО накладывает на страну обязательства уважать и принимать правила ВТО. В связи с этим, страны, решившие вступить в ВТО, должны убедиться в том, что их государственное законодательство, нормативно-правовые акты и процедуры находятся в полном соответствии с положениями данных процедур.

В настоящее время в состав ВТО входят 146 государств, из которых около ста не относятся к числу развитых. Таким образом, можно заключить, что далеко не все решения, принимаемые ВТО, в полном объеме отвечают интересам всем государствам-членам ВТО. Несмотря на это, выгоды от членства в этой международной экономической организации несомненны. Примером развивающейся страны, которая добилась успехов в результате совместной работы с ВТО, является Южная Корея. Подписав в 1967 году соглашение о присоединении к ГАТТ, руководство этой страны в течение последующих 30 лет проводило протекционистскую внешнеторговую политику. Постепенная либерализация внешней торговли способствовала прогрессивным изменениям и повышению конкурентоспособности базовых отраслей экономики. В 2001 году Южная Корея стала крупнейшей в мире судостроительной державой по выпуску судов для перевозки сжиженного газа (70% мирового производства), крупных танкеров и контейнеровозов. В металлургии структура производства изменилась в пользу высококачественных сталей и проката, что вывело в число мировых лидеров компанию POSKO. На сегодняшний день Корея занимает 12-е место в мире по обороту внешней торговли и относится к числу новых развитых стран.

Страны с открытой, ориентированной на мировой рынок экономикой, имеют больше возможностей добиться успеха, являясь членом ВТО, поскольку эта организация обеспечивает выстроенную на правилах и нормах многостороннюю торговую систему. Известно, что все члены ВТО обладают как правами, так и обязанностями. Однако эти обязательства не только обременяют, но и могут принести существенную пользу государству. Вполне естественным видится стремление большинства стран проводить экономические реформы скорее самостоятельно, чем под давлением извне, ведь каждая страна справедливо хочет сохранить свой экономический суверенитет. Международной практике известны случаи, когда процесс реформ сдерживался или блокировался внутри страны отдельными политическими и экономическими группировками, которые преследовали личные интересы. В таких условиях обязанность исполнения многосторонних обязательств может помочь государству в продвижении экономического роста и развития страны посредством продвижения экономической реформы. Различия в степени влияния той или иной страны на мировую торговлю, несомненно, сохраняются, но даже самая небольшая страна-член ВТО обладает широкими правами, которые гарантируют ей полную беспристрастность в разрешении споров.

Кыргызская Республика вступила в состав ВТО в 1998 году, став 133-м ее членом. В качестве основных политических аспектов вступления Кыргызской Республики в ВТО отнесены следующие:

- защита и поддержка со стороны экономически более развитых стран в области торговли;
- доверие экономически более развитых стран;
- вовлечение в механизм разрешения споров при ВТО, что намного упрощает разрешение споров по торговым вопросам;
- приведение торговых, инвестиционных и таможенных правил в соответствие с международными стандартами;
- свобода транзитных перевозок товаров через территории стран-членов ВТО.(1) мониторинг с.7-8

Со временем все страны, с которыми Кыргызская Республика имеет торгово-экономические отношения, станут членами ВТО, поэтому раннее вступление в эту организацию несомненно принесет ощутимые результаты.

Вступление в ВТО явилось институциональным изменением в целях досрочного экономического развития, предполагающим достаточно долгий период освоения рынка, в течение которого создаются условия для всестороннего и прогрессивного развития внешнеэкономических связей Кыргызской Республики.

За период членства в ВТО несколько изменилась структура внешнеторгового оборота республики.

Таблица 5.

Структура внешнеторгового оборота Кыргызской Республики

	1998		1999		2000		2001		2002	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
	США		США		США		США		США	
<i>Товарооборот, всего</i>	1355.1	100	1053.5	100	1058.6	100	943.3	100	1072.2	100

Со странами, входящими в ВТО	607.8	44.9	548.8	52.1	472.1	44.6	435.1	46.1	581.0	54.1
Вне ВТО	747.3	55.1	504.7	47.9	586.5	55.4	508.2	53.9	491.2	45.8
<i>Экспорт-всего</i>	513.6	100	453.8	100	504.5	100	476.1	100	485.5	100
Со странами, входящими в ВТО	259.1	50.6	245.2	54.0	247.7	49.1	280.0	58.8	316.8	65.2
Вне ВТО	254.5	49.4	208.6	46.0	256.8	50.9	196.1	41.2	168.7	34.8
<i>Импорт-всего</i>	841.5	100	599.7	100	554.1	100	467.2	100	586.7	100
Со странами, входящими в ВТО	348.7	41.4	303.6	50.6	224.4	40.5	155.1	33.2	264.2	45.0
Вне ВТО	492.8	58.6	296.1	49,4	329,7	59,5	312,1	66,8	322.5	55.0

Экспорт товаров в страны ВТО по-прежнему имеет сырьевую направленность. Основными видами продукции являлись: кожевенное сырье, шкуры, пушнина, хлопок-сырец, сельхозпродукция (при этом повышенным спросом пользовались бобовые культуры), драгоценные металлы, неферментированный табак. Из стран ВТО ввозились сахар-сырец, изделия из сахара, зерновые культуры, бумага, картон и изделия из бумаги, машины (специального и неспециального назначения), мебель и ее детали, обувь.

Помимо этого, за прошедшие годы членства Кыргызской Республики в ВТО изменилось тарифное регулирование, которое стало более дифференцированным. Специалистами Министерства внешней торговли и промышленности Кыргызской Республики были проведены сравнительные расчеты возможных поступлений средств в бюджет республики при дифференцированных таможенных пошлинах, максимальное значение которых не превышает 10%, и при дифференцированных таможенных пошлинах, представленных для переговоров в Женеве. В первом случае суммарные поступления от двух налогов (импортных пошлин и НДС) уменьшаются на 0,3% (или на 67,5 тыс.долл.), во втором – увеличатся на 0,5% (113,2 тыс.долл.).

Таможенные тарифы 2000-2002 годов сформированы таким образом, чтобы поддержать отрасли промышленности, находящиеся в стадии становления, привлекая дешевые сырьевые источники, и необходимое для производства современное оборудование и материалы по льготным тарифам, а также способствовать либерализации внешней торговли.

Вместе с тем, одновременно со снижением тарифов и торговых налогов произошло снижение объемов товарооборота, следовательно, до настоящего времени снижение тарифов не компенсируется ростом товарооборота. В определенной мере снижение товарооборота объясняется снижением объемов мировой торговли в целом – 2% ежегодного прироста в 2001 году по сравнению с 12% в предыдущем году. Имеющиеся результаты пока не совпадают с ожидаемыми последствиями вступления в ВТО, но в перспективе прогнозируется сохранение в товарообороте тенденции роста с дальнейшим снижением таможенных тарифов и торговых налогов.

В целом можно отметить, что экономика Кыргызстана относительно стабильна и ее ключевые макроэкономические показатели свидетельствуют о благоприятном развитии. Об этом свидетельствуют данные приведенной ниже таблицы.

Таблица 6.
Основные макроэкономические показатели Кыргызской Республики за 1996 – 2002 гг.¹

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП, текущий ^a (млн. сомов)	23,399.3	30,685.7	34,181.4	48,774.0	65,357.9	73,889.7	75,240.4
ВВП, реальный ^b (млн. сомов)	23.2	25.5	26.0	27.0	28.4	30.0	29.8
Население ^c (млн. человек)	4.69	4.76	4.83	4.90	4.94	4.97	4.98
Рабочая сила (тыс. человек)	1,791	1,792	1,811	1,901	1,913	1,924	-----
Занятые (тыс. человек)	1,651	1,689	1,705	1,764	1,768	1,774	1,775
Безработные (тыс. человек)	140	103	106	137	144	150	-----
Реальный рост ВВП (%)	6.9	9.9	2.0	3.8	5.6	5.3	
Скрытый рост инфляции (%)	35.6	19.3	9.2	37.3	21.3		
Рост населения (%)	1.5	1.5	1.7	1.2	0.8	0.8	0.8
Рост рабочей силы (%)	2.9	0.1	1.1	5.0	0.6	0.7	-----
Рост занятости (%)	0.6	2.3	0.9	3.5	0.2	0.3	0.06
Рост количества безработных (%)	40.0	-26.4	2.9	29.2	5.1	4.1	-----
Рост безработицы (%)	7.8	5.7	5.9	7.2	7.5	7.8	-----

¹ Ключевые показатели развивающихся азиатских и тихоокеанских стран, 2002, Азиатский Банк Развития (АБР), стр. 214-222

^a ВВП в текущих рыночных ценах

^b ВВП в базовых ценах 1990г.

^c по данным на 1 июля 2002г.

В целом, можно отметить, что в экономике Кыргызской Республики наблюдается положительная тенденция. Вместе с тем существуют объективные причины, следствие которых республика до настоящего времени не может в полной мере воспользоваться преимуществами своего членства во Всемирной Торговой Организации.

Во-первых, географическая удаленность и высокие транспортные издержки, недостаточно развитая транспортная инфраструктура.

Во-вторых, невысокое качество выпускаемой продукции. Неконкурентоспособность отечественных товаров в определенной мере обусловлено использованием устаревшего, как морально, так и физически, промышленного оборудования.

В-третьих, протекционистская внешнеторговая политика отдельных торговых партнеров.

В-четвертых, существует проблема транзита через соседние страны, которые пока не являются членами ВТО.

Решение этих проблем непосредственно связано с дальнейшим совершенствованием внешнеэкономических связей Кыргызской Республики.

Активное развитие транспортных услуг позволит сделать Кыргызстан не потенциальным, а реальным транзитным центром. В этих целях необходимо изучить возможности автотранспортного сообщения по маршруту через города Кашгар, Яркенд (КНР) и далее через перевал Каракорум (40, с.64).

Товаропоток между странами Европы и Юго-Восточной Азии оценивается примерно в 500 млрд.долл. Его обслуживают перевозки 3,3 млн. большегрузных контейнеров. Транссибирский международный контейнерный мост, по оценкам экспертов, способен обеспечить годовой доход от 10 до 20 млрд.долл. Для Кыргызской Республики чрезвычайно важно привлечь хотя бы часть этого товаропотока через Великий Шелковый Путь, и получить таким образом ежегодного стабильного дохода в несколько сот миллионов долларов.

Кроме того, для республики приоритетное значение имеет осуществление проекта ветки Трансазиатской железнодорожной магистрали (проект ТРАСЕКА) Корла- Кашгар (КНР) – Торугарт – Джалал-Абад (Кыргызстан). Основой дальнейшего развития транспортной инфраструктуры являются Турксиб + Трасека + Каракорумское шоссе. Турксиб даст выход на север и северо-запад, ТРАСЕКА – на юго-восток, Каракорумское шоссе – на юг.

Проблема повышения конкурентоспособности отечественных товаров видится неразрешимой без активизации производственных и инвестиционных внешнеэкономических связей.

Развитие этих видов внешнеэкономических связей должно быть непосредственно направлено на подъем тех отраслей экономики, которые обладают значительным экспортным потенциалом, что позволит, во-первых, усилить преимущества от членства во Всемирной Торговой Организации, во-вторых, создать совершенную структуру внешнеэкономических связей, ответственную за адаптивные свойства национальной экономики, о которых отмечалось выше.

В связи с этим, на наш взгляд, основное внимание должно уделяться развитию агропромышленного комплекса Кыргызской Республики, который, в основном, обеспечивается собственным сырьем. Экспортным потенциалом обладает такие виды продукции агропромышленного комплекса, как семена сахарной свеклы, люцерны, мясо, мясные консервы, шерсть, табак, консервированные фрукты и овощи, несколько видов растительного масла и многое другое. В связи с ежегодно ухудшающейся экологической обстановкой во всем мире растет спрос на лекарственные препараты, способствующие выведению из организма токсичных и вредных веществ. В этой связи необходимо повышенное внимание уделять развитию фармацевтической отрасли агропромышленного комплекса, в первую очередь, выпуску доброкачественных сорбентов из скорлупы и косточек урюка и абрикоса, а также производству лекарственных трав, персикового и абрикосового масла и других препаратов.

Определенным экспортным потенциалом обладает промышленность строительных материалов, которая также базируется исключительно на местном сырье: суглинке, граните, мраморе, известняке и других нерудных материалах, используемых для производства бетона, цемента, извести, щебня, кирпича, облицовочных плит и других строительных материалов. Вместе с тем освоенность этих запасов остается низкой: по естественным природным камням – 0,2%, по кирпичному сырью – 2,1%, по нерудным материалам – 12,5%.

Развитие производственных и инвестиционных внешнеэкономических связей во всех этих отраслях экономики должно осуществляться параллельно с развитием отраслей, признанных приоритетными: гидроэнергетикой и добывающей отраслями.

Успешное решение всех этих задач невозможно собственными силами Кыргызской Республики без содействия таких крупных торговых партнеров, как Российская Федерация, Узбекистан и Казахстан, которые также планируют вступление в ВТО. Кыргызстан, как член Всемирной Торговой Организации, в определенной мере будет определять условия вхождения этих государств в состав ВТО. Благоприятное разрешение этой проблемы позволит Кыргызстану быть застрахованным от односторонних непредсказуемых изменений во внешнеторговой политике этих стран и позволит решать конфликты и споры с помощью применяемых в ВТО процедур. Более того, Кыргызстан сможет решить проблему транзита отечественных товаров через соседние территории. Таким образом, вступление стран в ВТО может способствовать снижению цен на местные товары на внешних рынках за счет уменьшения тарифов и транспортных издержек, а также росту качества товаров, обусловленному потенциальным ростом инвестиций в перспективные отрасли. По расчетам специалистов Министерства внешней торговли и промышленности Кыргызской Республики к 2010 году ожидается прирост экспорта свыше 500 млн.долл. за счет кумулятивного эффекта от вступления основных торговых партнеров в ВТО.

Долговременный успех экономических реформ, а также темпы и направления экономического развития Кыргызской Республики во многом зависит от полной интеграции во всемирную торговую систему. Этот процесс, как и интеграция в мировое экономическое сообщество, должен быть тесно увязан с развитием прогрессивных внешнеэкономических связей, что позволит молодой суверенной республике занять достойное место в системе международного разделения труда и мировом хозяйстве в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие.-М.: Финансы и статистика, 1998.
2. Баринов Э.А. Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. – М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998г.
3. Бондарь Е. СЭЗ в международных отношениях КР и России., Б.,2002.
4. Внешнеторговая деятельность предприятий. Основы: Учебник для вузов / Г.Д.Гордеев, Л.Я.Иванова, С.К.Казанцев и др. ; Под.ред.проф. Л.Е.Стровского – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996.
5. Внешнеэкономическая деятельность КР / Колл. Авт. – Б., ЦЭ и СР при МФ КР, 2000.
6. Внешнеэкономический толковый словарь / И.П.Фаминский, П.С.Завьялов и др., Под.ред. Фаминского И.П., М.,ИНФРА, 2000.
7. Внешняя политика независимого Кыргызстана – Токтомушев К., М., 2001.
8. Данько Т.П. Свободные экономические зоны. М.Б 1998.
9. Винод Томас, Джон Нэш. Внешнеторговая политика: опыт реформирования; М., 1996.
10. Закон КР «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике» от 02.07.1998.
11. Идинов К. Кыргызстан в системе международных отношений. Б., 1997.
12. Карпова Г.А., Воронцов М.Г. Экономика современного туризма; М., «Герда», 1998.
13. Квартальнов В.А. Иностраный туризм.- М., Финансы и статистика, 1999.
14. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. - М.: «Международные отношения», 1997.
15. Клерман Ф. Интернационализация сферы услуг // Проблемы теории и практики управления, М., № 11, 1998.
16. Кудобаев З.И. Экономическое развитие КР, Б.2001.
17. Кочетов Э. Ориентиры внешнеэкономической деятельности, М., 1999.
18. Кыргызская Республика во Всемирной Торговой Организации // Мониторинг ЦЭ и СР при МФ КР, выпуск 4.
19. Кыргызская Республика: Новые перспективы. Комплексная Основа Развития Кыргызской Республики до 2010 года, Б.- 2001
20. Международный бизнес. Учебник
21. Международные экономические отношения. Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин – 3-е изд., М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000.
22. Мовсесян А.Г. Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник.- М.: Финансы и статистика, 2001.
23. Миклашевская Н.А. Внешняя торговля. М. 1997.
24. Муталибов А.Н. О причинах экономических проблем стран СНГ // Промышленность России, № 3, 2000.
25. Мусаходжоев Ш.М., Мейменов Б. Экономика КР., Б., 1997.
26. Новосельцев О. Оценка коммерческой концессии // Хозяйство и право, № 3. 2000.
27. «О деятельности предприятий с иностранными инвестициями», отчет НСК КР, 2002.
28. «О состоянии сферы туризма», отчет НСК КР, 2002.
29. Основы внешнеэкономических связей / Под.ред. Фаминского И.П. М., 1999.
30. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности, М., 1999.
31. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация, М., 1996.
32. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практическое пособие.- М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999.
33. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: "Контур", 1998.
34. Современные теории внешнеэкономических отношений / Под.ред. Стровского М., Закон и право. ИНТИ, 1996.
35. Трофимов О.Е. Внешнеэкономические отношения // Мировая экономика, М.1998.
36. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник.- М.: ИНФРА – М. 1998.
37. Чыналиев В.У. Внешнеэкономические связи Кыргызстана / Науч.ред. А.А. Иголкин, М., РГГУ, 2000.
38. Юдзиро Хигаси. Менеджмент внешнеторговых операций. Токуо, Japan, 2000.

Интернет-сайты

- 39 [http:// www. world –tourism.org/ruso/about_ wto/general_ info_ wto.htm](http://www.world-tourism.org/ruso/about_wto/general_info_wto.htm)
40. [htt: // www. mkt.gov.kg](http://www.mkt.gov.kg)

