

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ  
ВОСТОКОВЕДЕНИЯ**

*На правах рукописи*

*УДК: 327.56*

*ББК:66.4*

*А-90*

**АСАДОВ АКМАЛ ИЛХОМОВИЧ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В  
СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА**

Специальность: 5А341001 – Регионоведение

**ДИССЕРТАЦИЯ**

**на соискание академической степени магистра**

Научный руководитель:  
к.э.н., доц. Кононенко С.Н.

**ТАШКЕНТ – 2012**

Магистерская диссертация допущена к защите

**Начальник отдела  
магистратуры**

**Хабибуллаев А.**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3-8</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	
1.1. Сущность, формы и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.....	
1.2. Государственное регулирование движения капитала и валютно-финансовых отношений.....	
<b>ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА.....</b>	
2.1. Основные тенденции развития внешней торговли стран Персидского залива.....	
2.2. Страны аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг и особенности валютного контроля.....	
<b>ГЛАВА 3. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УЗБЕКИСТАНА</b>	
3.1. Современные тенденции развития внешней торговли Республики Узбекистан.....	
3.2. Основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Узбекистане.....	
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>63-71</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>72-81</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Роль изучаемых в магистерской диссертации стран в мировой экономике определяется значительными ресурсами углеводородного сырья – доказанные запасы нефти и газа составляют 40,3% и 22,7% мировых запасов. Финансовые активы их государственных структур, компаний и частных лиц оцениваются в 4 трлн. долл<sup>1</sup>. Экономические и политические процессы, происходящие в странах Аравийского полуострова, оказывают непосредственное влияние на различные мировые проблемы – быстроту экономического роста, геополитику, междивилизационные отношения и др. Данные страны служат финансовым донором США и Западной Европы. Кроме того, они представляют собой выгодный рынок капиталовложений, импорта продукции и передовых технологий из промышленно-развитых государств. В последние годы страны Аравийского полуострова активно развивают экономические отношения по линии «Юг-Юг» с Южной и Юго-Восточной Азией, прежде всего, Китаем и Индией.

В данной работе рассмотрены шесть аравийских монархий, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) – Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн – и не рассматривается Йемен. Эта страна резко отличается по уровню развития от «аравийской шестерки». По терминологии ООН Йемен относится к наименее развитым странам. Он не достиг темпов развития и модернизации, демонстрируемых странами ССАГПЗ и не играет значимой роли в мировой экономике.

Аравийские монархии демонстрируют удивительный по своей глубине и охвату пример «догоняющей модернизации» (реформирования), в том числе и во внешнеэкономической сфере. С 1980-х гг. в странах «аравийской

---

<sup>1</sup> Бирюков Е.С. Страны аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг. Авт. дисс. на соиск. к.э.н. – М.: 2011. – с.3

шестерки» прилагаются активные усилия для уменьшения зависимости от экспорта углеводородных энергоносителей как главного источника роста экономики, развития и благосостояния. Была выдвинута задача государственной важности – диверсификация экономики, развитие обрабатывающих отраслей и сферы услуг, активизация частного сектора, вложение нефтедолларов не в западные банки и государственные ценные бумаги, а в создание новых отраслей и развитие различных экономических проектов. Опыт догоняющего развития монархий Персидского залива представляет научный и практический интерес, имеет актуальную значимость как для развивающихся стран-нефтеэкспортеров, так и для Узбекистана.

Важную роль в социально-экономическом развитии стран Персидского залива играет внешнеэкономическая деятельность. Именно выручки от экспорта углеводородных ресурсов позволили добиться значительных успехов, как в экономическом, так и социальном развитии. В связи с этим актуальное значение приобретает изучение опыта стран Персидского залива в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

**Степень научной разработанности проблемы.** Необходимость развития международной торговли, ее место в социально-экономическом развитии национальной экономики, особенности регионального торгового сотрудничества изучены в работах ученых-экономистов: А.Смита, Д.Рикардо, Э.Хекшера, Б.Олина, В.Леонтьева, П.Самуэльсона, Р.Вернона, М.Портера, Ж.Сакса, А.Маршалла, П.Кругмана, Д.Хикса, Дж.М.Кейнса, Ф.Хайека<sup>2</sup> и других.

---

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэргиз, с. 332; Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. М.: Прогресс, 1993. с.293; Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. с. 267; Hecksher Eli. 1919. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. – Economic Tidskrift, pp. 497-512; Bertil Ohlin. Irregional and International Trade. – Cambridge, Massachuset: Harvard University Press, 1933; Paul Samuelson. International Trade and the Equalization of Factor Prices. – Economic Journal 58 (1948), pp.163-184; Krugman Paul. Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopolies and Economic Scale. In: Monopolistic Competition and International Trade –

Проблемы интеграции Узбекистана в мировое хозяйство, практические и научные аспекты развития внешней торговли Узбекистана, основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности рассмотрены в работах ученых-экономистов Узбекистана, таких как: Алимов А.М., Бедринцев А.К., Исаджанов, А., Киндалов В.В., Махмудов Э., Расулев А.Ф., Сиражиддинов Н., Трушин Э.Ф., Тухлиев Н.Т., Хакимов Ф.Х., Холматов Н.Б., Эргашев Б., Юсупов А.С. и других<sup>3</sup>.

Общие вопросы экономики и политики арабских монархий рассмотрены в трудах Александрова И.А., Вавилова А.И., Егорина А.З., Косача Г.Г., Мелкумян Е.С., Примакова Е.М., Шквари Л.В., Яковлева А.И. Анализ финансового сектора стран ССАГПЗ посвящены труды Гукасяна Г.Л., Жданова С.В., Исаева В.А., Руденко Л.Н., Федорченко А.В., Филоника А.О.

Различные аспекты и особенности функционирования исламской экономики содержатся в работах Беккина Р.И. (мусульманское право, исламское страхование), Жданова Н.В., Жданова С.В. (исламская экономика), Журавлева А.Ю., Мирахора А., Сиддики М., Уилсона Р. (исламские банки), Кемпера М. (исламская этика бизнеса), Павлова В.В. (правовое регулирование деятельности исламских банков), Юлдашева Р.Т. (исламское страхование).

Однако, несмотря на существование некоторого количества публикаций по обозначенной проблемной области, их анализ позволяет утверждать, что проблемы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности не получили должного внимания в отечественной науке.

---

Oxford: Oxford University Press, 1984; Портер М. Международная конкуренция. /Пер. с англ. Под ред. И с предисловием В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. – с.896; Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег: Антология экономической классики. - М.: Эконом-Ключ, 1993. – с. 456.

<sup>3</sup>Алимов А.М. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан: взгляд в будущее. - Т.: Узбекистон, 1992. - 25 с.; Бекмуратов А. Внешняя политика Республики Узбекистан в контексте экономической безопасности (методологический аспект).//Xalqaro munosabatlar. 2000, №2. - с.3-10; Расулев А., Бедринцев А., Акилов А. Узбекистан: Внешнеэкономическая деятельность и интеграция в мировое хозяйство. - Т.: Узбекистан, 1996. – 80 с; Шодиев Р. Внешнеэкономическая деятельность Узбекистана: ретроспектива и перспективы развития. //Xalqaro munosabatlar. 2001, №3. - с.31-38.

**Цель и задача магистерской диссертации.** Целью магистерской диссертации является выявление специфических особенностей государственного регулирования в странах Персидского залива в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- выявить сущность и объективную необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации мирохозяйственных связей;

- раскрыть сущность государственного регулирования движения капитала и валютно-финансовых отношений;

- определить основные тенденции развития внешней торговли стран Персидского залива;

- дать оценку роли и места стран аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг и выявить особенности валютного контроля в изучаемом регионе;

- обосновать основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Узбекистане в условиях глобализации;

- разработать предложения по использованию опыта стран Персидского залива в условиях Узбекистана.

**Предмет и объект исследования.** Предметом исследования является пути и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в странах Персидского залива.

**Объектом исследования** являются государственное регулирование внешнеэкономической деятельности стран Персидского залива.

**Научная новизна магистерской диссертации.** Научная новизна данной магистерской диссертации заключается в следующем:

- выявлена сущность и объективная необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации мирохозяйственных связей;

- раскрыта сущность государственного регулирования движения капитала и валютно-финансовых отношений;
- определены основные тенденции развития внешней торговли стран Персидского залива;
- дана оценка роли и места стран аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг и выявлены особенности валютного контроля в изучаемом регионе;
- обоснованы основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Узбекистане в условиях глобализации;
- разработаны предложения по использованию опыта стран Персидского залива в условиях Узбекистана.

#### **Теоретическая и практическая значимость исследования.**

Практическая значимость состоит в возможности использования его результатов в ряде государственных структур Республики Узбекистан, занимающихся вопросами развития внешнеэкономической деятельности. Кроме того, работа может быть использована в качестве учебно-методического пособия на кафедре «Экономика стран СНГ и региона Ближнего и Среднего Востока и Страноведение» при чтении курсов «Мировая экономика», «Экономика арабских стран» и др.

**Структура и содержание работы.** Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обосновывается актуальность рассматриваемой темы, определяются поставленные цели и задачи, теоретическая и методологическая основы исследования, научная новизна и степень изученности данного вопроса на сегодняшний день, теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе выявлена сущность и объективная необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации мирохозяйственных связей, раскрыта сущность

государственного регулирования движения капитала и валютно-финансовых отношений;

Во второй главе определены основные тенденции развития внешней торговли стран Персидского залива, дана оценка роли и места стран аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг и выявлена особенности валютного контроля в изучаемом регионе.

В третьей главе работы обоснованы основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Узбекистане в условиях глобализации, разработаны предложения по использованию опыта стран Персидского залива в условиях Узбекистана.

В заключении содержится приводятся обобщения и выводы, сделанные в процессе исследования и работой над данной магистерской работой.

# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНО- МИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## **1.1. Сущность, формы и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей, формирующей структуру, динамику, устойчивость национальной экономики. Сегодня ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство. Вместе с тем, несмотря на тенденцию к интеграции, мировая экономика остается конгломератом хозяйств с различными уровнями развития и несовпадающими, а подчас и прямо противоположными, интересами. Поэтому каждой стране крайне важно реалистически оценить свое нынешнее и возможно будущее место в мировом сообществе с учетом собственных интересов и специфических целей развития. В этих условиях особое значение приобретает государственное регулирование внешнеэкономической деятельности как совокупности мер и институтов, способствующих осуществлению внешнеэкономической политики страны в отношении взаимосвязей с зарубежными партнерами.

Одной из важнейших тенденций в развитии мировых хозяйственных связей является диверсификация форм сотрудничества. К традиционным формам ВЭО обычно относят внешнюю торговлю и инвестиционное сотрудничество, связанное с перемещением финансовых потоков в виде экспорта и импорта капитала. Научно-техническое сотрудничество и промышленная кооперация выделяется либо в рамках последнего направления, либо как самостоятельные формы. Еще одной формой ВЭО,

представляющий интерес с точки зрения государственного регулирования являются валютно-финансовые отношения. Таким образом, говоря о системе внешнеэкономических отношений в целом, можно выделить следующие основные направления их государственного регулирования: внешнеторговые, инвестиционные, связанные с экспортно-импортными потоками капиталов (включающие научно-техническое сотрудничество и промышленную кооперацию) и валютно-финансовые.



**Рисунок 1.1. Основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

В зависимости от способа государственного воздействия на внешнеэкономические отношения можно выделить административные и экономические формы регулирования.

К первым относятся методы непосредственного, прямого воздействия, имеющие в основном ограничительный характер. Например, установление квот, использование лицензий, применение различных оговорок и ограничений и т.д.

Экономическое регулирование связано с воздействием на экономические интересы участников внешнеэкономической деятельности посредством использования экономических мер - налогов, таможенных пошлин и сборов, ставки банковского процента, валютного курса и т.д.

Соотношение экономических и административных форм воздействия определяют характер внешнеэкономической политики государства.

Выделяют протекционистскую, умеренную и политику открытой экономики, называемую иногда политикой свободной торговли или

фритредерства, (что на наш взгляд, не совсем точно, т.к. помимо торговли важна и система взаимоотношений с мировым хозяйством в инвестиционной и валютно-финансовой сферах). Каждое из этих понятий в современных условиях весьма относительно.

Следует заметить, что в чистом виде экстремальных случаев (протекционизм или открытая экономика) не встречается. Хотя в разные периоды развития отдельные государства подходили очень близко либо к полному прекращению внешнеэкономических связей (Северная Корея, Албания), либо к полной либерализации (Исландия, Гонконг).

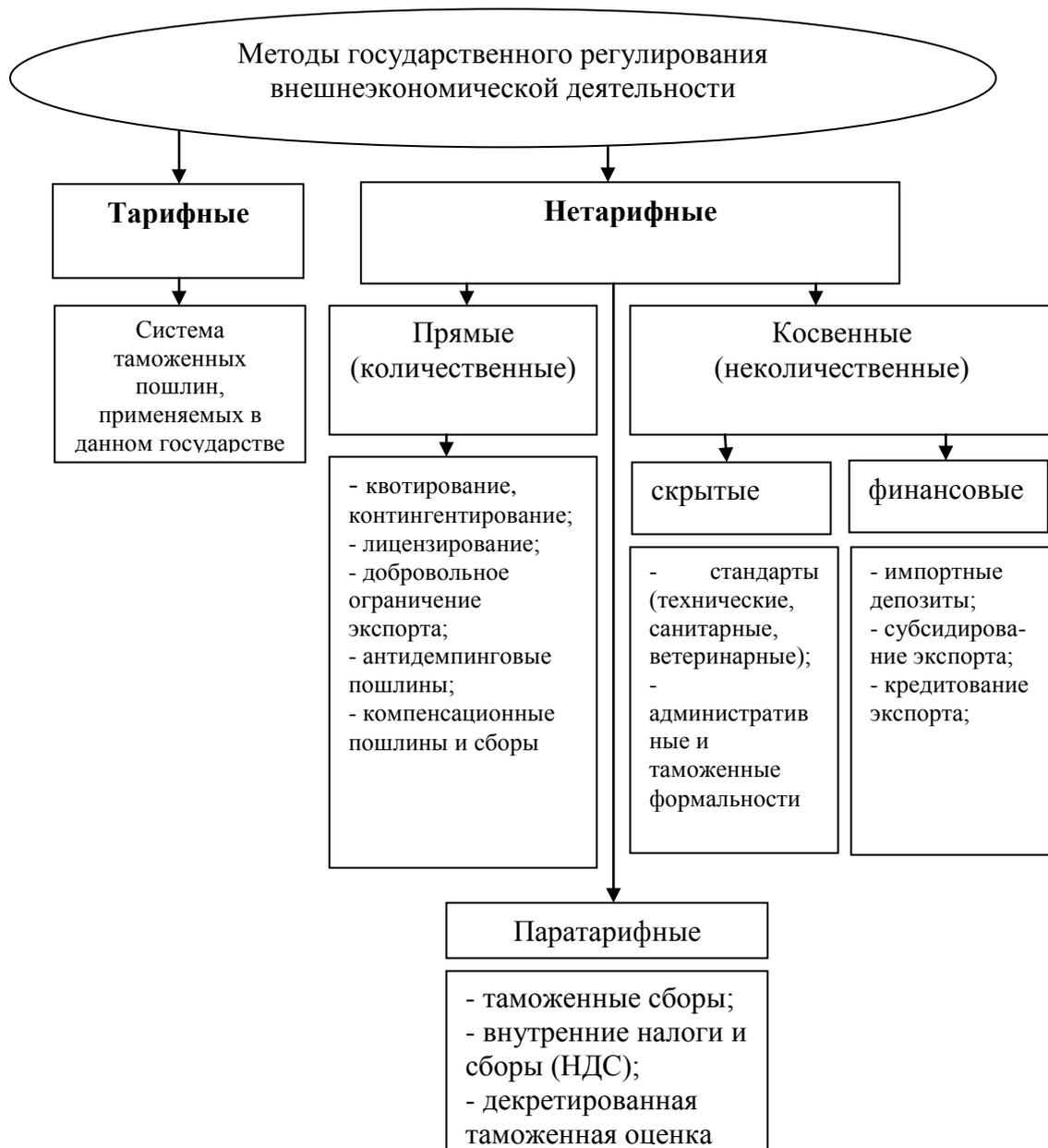
Наличие административных форм воздействия на участников внешнеэкономических отношений, как правило, связывают с проведением протекционистской или умеренной внешнеэкономической политики, которые характерны для многих развивающихся и стран с переходной экономикой, вынужденных защищать собственную национальную промышленность.

Вместе с тем отдельные элементы протекционизма (базирующиеся, прежде всего на экономических формах воздействия) характерны и для промышленно развитых стран, особенно в области защиты сельского хозяйства.

Внеэкономическая политика, носящая умеренный характер предполагает сочетание в каких-то пропорциях элементов открытой экономики и протекционизма.

Конкретные методы и инструменты государственного регулирования, связаны с реализацией отдельных направлений внешнеэкономической деятельности.

Основной формой внешнеэкономических связей (по динамике и стоимостным показателям) считается внешняя торговля. Государственное регулирование внешнеторговых отношений, связано с реализацией тарифных и нетарифных методов (барьеров).



**Рисунок 1.2. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Тарифные методы направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин. Таможенная пошлина - разновидность акцизного налога, взимаемого таможенными органами при перемещении товаров через государственную границу. Там пошлина выполняет три основные функции:

- фискальную - пополнение госбюджета;
- протекционистскую - защита отечественных производителей;

- регулируемую, связанную с регулированием товарных потоков в страну и из страны.

Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию страны (импортный таможенный тариф) или вывозимым с нее (экспортный таможенный тариф). Таможенный тариф Республики Узбекистан систематизирован в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), базирующейся на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), действующей на основе международной Конвенции с 1988 года.

Таможенный тариф - важный инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с внешним рынком.

Существуют различные виды классификации таможенных пошлин. Наиболее распространенными является по объекту обложения - выделяются импортные, экспортные, транзитные; по способу взимания - адвалорные (взимается в процентах от таможенной стоимости товара), специфические (взимаются в денежных единицах с определенного количества товара), комбинированные (при этом пошлина рассчитывается по адвалорной и специфической ставке, а применяется та из двух ставок, которая дает наиболее крупную сумму пошлины).

Нетарифные барьеры - ограничения внешней торговли, не связанные с применением таможенных пошлин. Существуют различные подходы к классификации нетарифных барьеров. Среди международных организаций выделяются классификации ЮНКТАД и ООН.

В наиболее общем виде среди нетарифных методов можно выделить следующие группы:

- меры прямого ограничения, связанные с количественным контролем, включающие следующие инструменты: квотирование, контингентирование, лицензирование, соглашения о добровольных ограничениях экспорта, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и сборы;

- меры косвенного ограничения, носящие неколичественный характер, среди которых можно выделить два способа (направления) воздействия:

- совокупность мер не направленных непосредственно на какие-либо ограничения внешнеторговых отношений, но само их наличие и действие фактически приводит к этому:

а) наличие определенных стандартов (технических, включая стандарты качества, санитарных и ветеринарных норм, требования к упаковке, маркировке, доставке);

б) введение дополнительных таможенных или иных административных формальностей; отсутствие возможностей применения национального режима к иностранным фирмам и предпринимателям (различные тарифы при оплате грузовых и пассажирских потоков, разрешение на перемещение грузов иностранцами только через определенные порты и железнодорожные станции и т.д.)

- совокупность финансовых мер, регулирующих импортно-экспортные потоки:

а) специальные правила импортных платежей

б) множественные валютные курсы

в) ограничения на накопление иностранной валюты

г) импортные депозиты

д) отсрочки импортных платежей

е) субсидирование и кредитование экспорта.

Особое место в ряду нетарифных методов занимают паратарифные барьеры. Паратарифные барьеры - разновидность нетарифных барьеров, которые увеличивают стоимость импортируемого товара сверх таможенной

пошлины (на определенный процент или на определенную величину на единицу товара) к данной категории торговых барьеров относятся:

- внутренние налоги и сборы, которыми облагаются импортируемые товары (налог на добавленную стоимость)

- различные таможенные сборы, не имеющие внутреннего аналога (в том числе сборы за таможенное оформление, хранение, таможенное сопровождение, а также регистрационный сбор на импортные транспортные средства и другие сборы), специальные налоги, добавочные пошлины, вводимые в целях улучшения финансового положения государства или защиты национального производства

- декретированная таможенная оценка - установление таможенной стоимости определенных товаров, применяемой для исчисления таможенных пошлин и сборов, в административном порядке.

Всемирная торговая организация (ВТО) стремится максимально ограничить использование нетарифных барьеров в мировой торговле. В соответствии со ст.111 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) налогообложение импортных товаров должно осуществляться на условиях национального режима. Согласно ст. XIII ГАТТ, правила таможенного оформления не должны затруднять внешнюю торговлю.

Сохранившиеся количественные ограничения на торговлю (в первую очередь сельскохозяйственными товарами) подвергнуты тарификации, т.е. пересчету в тарифные эквивалент.

В развитых странах ряд видов квотируемой продукции облагается сравнительно низкими пошлинами, а к продукции ввозимой сверх этих квот, применяются консолидированные тарифы, представляющие собой ставку тарифа плюс тарифицированные нетарифные ограничения.

При необходимости использования нетарифных барьеров ГАТТ/ВТО рекомендуется отдавать предпочтение финансовым мерам.

Тарифные и нетарифные методы регулирования составляют основу протекционистской политики государства.

## **1.2. Государственное регулирование движения капитала и валютно-финансовых отношений**

Важным направлением внешнеэкономических отношений государства является регулирование иностранных инвестиций и процесса вывоза капитала (зарубежных инвестиций резидентов).

Характерной особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс экспорта и импорта капиталов. При этом большинство стран мирового рыночного хозяйства одновременно выступают и в роли экспортеров, и в роли импортеров капиталовложений.

Однако если мировая торговля имеет устойчивую тенденцию к ежегодному росту, в межгосударственном движении капиталов в их разных формах (прямые, портфельные, ссудные инвестиции) могут иметь место значительные колебания, зависящие от мирохозяйственной конъюнктуры. Вместе с тем в большинстве стран мира в современных условиях выявляется тенденция, связанная с опережением динамики роста объема зарубежных капиталовложений по сравнению с динамикой развития внутренней экономики.

С точки зрения регулирования можно выделить два направления государственного воздействия:

- иностранные инвестиции в национальной экономике;
- инвестиции резидентов в экономику других стран (зарубежные капиталовложения).

Первое направление связано с созданием определенной системы, направленной на привлечение (в некоторых случаях на ограничение),

стимулирование и контроль за иностранными инвестициями в национальной экономике.

Система регулирования иностранных инвестиций связана с созданием институциональных структур и комплексом реализуемых ими мер, направленных на повышение эффективности осуществляемой государственной политики в отношении капиталовложений из-за рубежа.

Несмотря на общую тенденцию к либерализации режима приема иностранных инвестиций, практически все страны в той или иной мере регулируют этот процесс. Так как с одной стороны, импорт капитала означает привлечение дополнительных финансовых и материальных ресурсов в национальную экономику, что расширяет возможности накопления в стране и улучшает условия ее экономического роста. С другой стороны, чрезмерное не контролируемое вливание иностранных инвестиций может привести к угрозе национальной безопасности, связанной с переходом ряда важных экономических объектов в руки иностранных собственников, что ограничивает возможности деятельности национального капитала, кроме того, могут увеличиваться объемы вывозимой иностранными компаниями прибыли (включая дивиденды, проценты, роялти).

Вместе с тем большинство стран мирового рыночного хозяйства проводят политику, направленную на привлечение иностранного капитала. Поэтому в целом по способу воздействия на иностранные инвестиции можно выделить две группы методов:

- работающие на привлечения иностранных инвестиций;
- работающие на ограничение иностранных инвестиций.

К первой группе относятся следующие меры:

- налоговые и таможенные льготы;
- гарантии против национализации иностранной собственности;
- возможность репатриации прибыли;
- предоставление концессий.

Ко второй:

- ограничение доли иностранцев в уставном капитале компаний;
- определение сфер экономической деятельности, доступных для иностранного капитала, в том числе при создании совместных предприятий;
- применение различных оговорок в отношении создания предприятий с иностранными инвестициями;
- применение ограничений в части репатриации прибыли и капиталов;
- установление условий, оговаривающих необходимость использования местных факторов и компонентов производств.

В практической деятельности государства используется обычно совокупность мер из той и другой группы. В зависимости от текущих задач и целей национальной экономики, акцент может делаться или на привлечение иностранных инвестиций (при этом используется большинство мер первой группы с отдельными включениями ограничительных мер, позволяющих регулировать некоторые стороны деятельности иностранных инвесторов), или на ограничение их притока. В последнем случае ставка делается в основном на меры второй группы, в реальной практике это встречается достаточно редко.

С целью создания благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвестиций может вводиться не только национальный, но и более льготный режим. При этом наряду с мерами первой группы, направленными на привлечение иностранных инвестиций, могут использоваться дополнительные инструменты, стимулирующие функционирование иностранных инвестиций. Можно выделить три вида данных инструментов:

Налоговые, включающие: налоговые льготы, ускоренную амортизацию, изменение налоговых ставок для некоторых предприятий, таможенные льготы при импорте оборудования, налоговые каникулы (при условии предоставления статуса "пионера").

Финансовые - получение займов и кредитов, представляемых в зависимости от выполнения определенных условий, позволяющих решать некоторые социально- экономические задачи на уровне центрального или местного правительств, а также выделение средств на подготовку и переподготовку кадров, занятых на предприятиях с иностранными инвестициями (ПИИ).



**Рисунок 1.3. Система государственного регулирования иностранных инвестиций**

Нефинансовые - позволяющие в целом улучшить инвестиционный климат и тем самым создать более благоприятные условия для иностранных

и национальных инвесторов: создание телекоммуникационных сетей, средств связи, информационных систем, строительство дорог, организация свободных экономических зон (СЭЗ).

В целом систему мер государственного регулирования можно представить следующим образом:

Вторым направлением государственного воздействия является регулирование вывоза капитала - процесса экспорта инвестиций резидентами за рубеж. Официально капитал может вывозиться за рубеж в виде прямых и портфельных инвестиций, в ссудной форме - в виде кредитов, в виде размещения капитала юридических и физических лиц на банковских депозитах и различных счетах. В развитых странах государственное регулирование экспорта капитала представляет собой комплекс мер государственной поддержки вывоза капитала, в первую очередь прямых инвестиций: это меры информационной и технической поддержки инвесторов - содействие в поиске зарубежного партнера, в организации предварительного технико-экономического обоснования проекта, анализа бизнес-плана, в реализации инвестиционных проектов, в финансировании инвестиций - участие в капитале, предоставление налоговых льгот, кредитование, и особенно страхование.

Иногда капитал вывозится за рубеж не столько по причине увеличения прибыли, сколько по мотивам сохранения его путем помещения в более стабильные и надежные условия. В последнем случае говорят о "бегстве" или "утечке" капитала за границу, Основная причина "бегства капитала" - отсутствие благоприятного инвестиционного климата. Как показывает мировой опыт, такое явление возникает прежде всего в тех странах, где существует политическая нестабильность, высокие налоги, инфляция, отсутствуют гарантии для инвесторов.

Помимо официальных каналов, капитал может вывозиться за границу и неофициально. К последней форме относится вывоз за границу незаконно полученного (криминального) капитала.

Незаконные методы перевода капитала за рубеж связаны с особенностями национального законодательства и государственного регулирования данной сферы. В России, например, к ним можно отнести депонирование на счетах зарубежных банков доходов от экспорта, занижение экспортных цен и завышение импортных, что особенно активно используется в бартерных операциях, авансовые платежи под импортные контракты без последующей поставки товара, зачисление валюты на зарубежные счета российских резидентов, возможен также вывоз капитала в виде наличной иностранной валюте.

Государственное регулирование экспорта капитала должно быть направлено на сокращение объемов незаконного вывоза капиталов, для чего необходимо, прежде всего, осуществлять мероприятия по улучшению инвестиционного климата в стране.

Особое место в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности занимает валютное регулирование. Валютное регулирование может включать в себя валютные ограничения. По конечному эффекту они близки к количественным ограничениям, поэтому иногда рассматриваются как разновидность нетарифных инструментов регулирования. Валютные ограничения могут регламентировать операции резидентов и нерезидентов с валютой или валютными ценностями. Они связаны с применением ограничений на перевод за рубеж валютных средств по капитальным и (или) текущим статьям платежного баланса, с ограничением возможностей резидентов покупать иностранные товары, услуги, предоставлять за границу кредиты. Валютные ограничения могут касаться и внешней торговли, и движения капиталов. Валютные ограничения являются частью валютного контроля, осуществляемого правительством.

Валютный контроль - система государственных мер, контролирующей все сделки между страной и остальным миром, куда входит контроль за законностью валютных операций, за своевременным возвращением валюты по экспортным операциям, за правильностью расчетов по импортным операциям и т.д. В условиях резкого ухудшения внешнеэкономического положения и увеличения дефицита платежного баланса даже промышленно развитые страны принимают меры к ужесточению валютных ограничений, особенно по отношению к вывозу капитала. Это связано с желанием обеспечить с помощью имеющейся иностранной валюты текущие платежи. Аналогичные меры используют страны с переходной экономикой и развивающиеся, которые стремятся использовать свои валютные доходы на покрытие первоочередных народнохозяйственных нужд.

## **ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА**

### **2.1. Основные тенденции развития внешней торговли стран Персидского залива**

Страны Персидского залива региона занимают важное стратегическое положение, находясь в центре международных транспортных путей, проходящих с севера на юг и с запада на восток. Выгодное географическое положение и значительный запас мировых энергоресурсов позволяют им быть в центре мировой экономики. Однако существует проблема, с одной стороны, моноотварной структуры внешней торговли и ее невысокий уровень относительно потенциально возможного – с другой стороны.

Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

Персидский залив характеризуется относительно высокой степенью вовлеченности в мировую торговлю. Однако моноотварная структура экономики, характерная для стран региона, представляет для них серьезную опасность в случае неблагоприятной мировой конъюнктуры. В частности из-за резкого падения мировых цен на нефть страны Персидского залива могут понести многомиллиардные потери. Неэффективное управление государством, потребность в новых рынках сбыта, низкая доля в мировой торговле заставляет арабские страны пересматривать экономическую

политику, принимать меры по либерализации внутренних рынков и внешнеэкономической деятельности, улучшать инвестиционный климат.

Отметим следующие особенности стран региона:

- Стремительный рост населения региона. Так, через 15–20 лет в регионе необходимо будет создать 20 млн. рабочих мест. Дефицит квалифицированных кадров, недостаток и неразвитость исследовательских институтов, слабое внедрение информационных технологий и Интернета препятствуют гармоничной адаптации арабских стран к новым мировым реалиям.

- Торговая открытость в странах Персидского залива не соразмерна с их доходом и географией. Экспорт нефтепродуктов показывает значительные структурные слабости, включая резкое падение доли на рынке. Внутрорегиональная торговля также осталась чрезвычайно низкой с результатами ниже потенциально возможных.

- Несмотря на разнообразие особенностей стран, торговые результаты прошлого десятилетия для всех них были одними из худших в мире. Регион фактически не вовлечен в процесс глобализации.

- Персидский залив также отстает в торговле услугами — наиболее быстро растущей части международной торговли — хотя область обладает сравнительным преимуществом в отдельных областях.

- Страны богаты природным ресурсам и импортируют трудовые ресурсы. Они имеют высокие показатели торговли.

Начиная с 2002 года, мировой экономический подъем превратился в мощный катализатор роста. Большинство стран региона смогли воспользоваться этой динамикой роста благодаря высокому спросу на экспортируемые ими сырьевые товары, и во все большей степени, продукцию обрабатывающей промышленности. Помимо этого, в отдельных странах положительно, правда, по-разному в зависимости от структуры их

экономики и уровня развития сказался и целый ряд других изменений внешних условий развития, которые произошли в последние 10–15 лет.

В последние годы рост в странах Персидского залива был значительным: реальный валовой внутренний продукт увеличивался рекордно высокими темпами в 6,3 % в 2011 году.

**Таблица 2.2.**  
**Динамика экспорта и импорта стран ССАГПЗ (млрд. долл. США)**

	2010			2011			В 2011 году по сравнению с 2010 годом, %		
	ВТО	Э	И	ВТО	Э	И	ВТО	Э	И
Саудовская Аравия	326,25	237,9	88,35	457,2	350,7	106,5	140,1	147,4	181,7
Бахрейн	25,02	13,83	11,19	37,03	20,23	16,8	140,0	146,3	150,1
Кувейт	86,02	66,96	19,06	116,88	94,47	22,41	135,8	141,1	117,6
Оман	54,47	36,6	17,87	65	43,53	21,47	119,3	118,9	120,1
Катар	92,98	72,04	20,94	129,63	104,3	25,33	139,4	144,8	121,0
ОАЭ	373,7	212,3	161,4	450,9	265,3	185,6	120,6	125,0	115,0
Всего	958,44	639,3	319,14	1226,64	878,53	348,11	128,0	137,4	109,1

**Источник: wto /trade police review/ page 47-48/2012 yearbook.**

Торговля и экспорт также значительно выросли, отражая повышение цен на нефть и восстановление в Европе. Показатели безработицы уменьшились, но создание новых рабочих мест продолжает быть приоритетом. Таким образом, повышение цен на нефть с конца 2002 г., сменившееся в дальнейшем их взлетом, значительно укрепило финансово-экономическое положение стран Ближнего Востока, что привело к большей активизации их внешнеэкономических связей. Развитие транспорта и быстродействующих сетей связи также увеличило экспортные возможности производителей в регионе, а также конкуренцию между иностранными компаниями, заинтересованными в выходе на эти региональные рынки. При среднем доходе на душу населения, более высоком, чем у большинства развивающихся стран, и с населением, составляющим почти 5% мирового, данный регион потенциально представляет собой рынок со значительной

покупательной способностью и значительной ролью в международной торговле.

**Таблица 2.1.**

**Структура внешней торговли стран Персидского залива**

Страна	Экспорт (основные статьи)	Импорт (основные статьи)	Внешнеторговые партнеры
Бахрейн	Нефть и нефтепродукты; алюминий; пластмассы; морепродукты	Промышленное и с/х оборудование; машины; строительные материалы; продовольствие; товары широкого потребления	Саудовская Аравия, Великобритания, США, Япония, Германия, Австралия, Сингапур
Катар	Нефть и нефтепродукты; удобрения; цемент; сталь; морепродукты	Продовольствие; промышленное оборудование; товары широкого потребления	Япония; ЕС; США; Бразилия
Королевство Саудовская Аравия	Нефть и нефтепродукты; продовольствие (зерно, овощи, мясо, яйца и др.)	Машины и оборудование; товары широкого потребления; транспортные средства	США; ЕС
Кувейт	Нефть и нефтепродукты; экспорт капитала	Продовольствие; товары широкого потребления; другая промышленная продукция	США; Япония; Великобритания; Германия; Италия
ОАЭ	Нефть и нефтепродукты; газ; алюминий; цемент; удобрения; рыба; табак; кожи	Машины и оборудование; товары широкого потребления; транспортные средства; продовольствие; бытовая техника	США, Великобритания, Япония, Франция, Италия, Саудовская Аравия
Оман	Нефть и нефтепродукты; овощи, фрукты; рыба	Машины и оборудование; товары широкого потребления (до 50% стоимости); транспортные средства; продовольствие	Великобритания, США, Япония, ОАЭ, Кувейт, Саудовская Аравия

**Источник:** Составлено автором.

Удельный вес внешнеторгового оборота стран Персидского залива в мировой торговле в целом имеет тенденцию к росту, но если удельный вес экспорта увеличивался достаточно интенсивно, то импорта заметно снижался.

В мировой торговле эти страны сталкиваются с целым рядом проблем: ограничены их возможности извлекать выгоды из соглашений раундов ГАТТ, недостаточен опыт государственного регулирования экономики, абсолютные преимущества в области природных ресурсов затрудняют переход к экспорту продукции, обладающей относительными преимуществами. Бахрейн, Кувейт, Катар, являются членами ВТО. Саудовская Аравия вела сложный переговорный процесс, предшествующий вхождению в указанную структуру. И, несмотря на сравнительно низкую эффективность и конкурентоспособность их национальных хозяйственных систем, эти страны свой внешнеторговый оборот увеличили в анализируемом периоде весьма значительно.

Географическая направленность экспорта арабских государств, предопределяется его товарной структурой и не отличаются большим разнообразием.

Более половины его идет в индустриальные страны, главным образом в Европу, со странами которой существуют давно сформировавшиеся исторические и политические связи. Правда, в последние годы увеличивается товарооборот и с развивающимися странами. Развивается, хотя и чрезвычайно медленно, внешняя торговля региона со странами Центральной и Восточной Европы. Появилась и тенденция к некоторому сокращению в их экспорте удельного веса европейских государств, и увеличению доли стран ЕС в импорте. У большинства стран региона велика доля продовольственных товаров в импорте. Примерно треть импорта традиционно приходится на машины и оборудование. Импортируются строительные материалы, автомобили и запчасти, готовая одежда. Значимым аспектом взаимодействия развитых стран с «аравийской шестеркой» остается военно-техническое сотрудничество.

Главные торговые проблемы:

1.Тарифная защита остается намного выше среднего показателя в развивающихся странах. Показатель тарифной защиты для области в целом составлял в среднем 16.1 % в 2010 году, что выше аналогичного показателя в других областях, кроме Южной Азии и района Сахары в Африке, и выше чем мировой средний показатель в 11.9 %. Средние тарифы на импорт ниже.

2. Экспортная структура в странах Персидского залива сконцентрирована, высокотехнологичные товары. Нефть представляет 80-85% экспорта товаров. Остальной экспорт сконцентрирован в сельскохозяйственных продуктах и переработанных промышленных продуктах низкого качества (текстиль, предметы одежды). Экспортная концентрация высока по сравнению с другим развитыми и развивающимися экономическими системами. И хотя некоторые страны, такие как ОАЭ, Бахрейн показывают некоторые признаки разнообразия, структурное изменение в составе экспорта было минимально за эти годы. Концентрация рынка также высока с учетом произведенных сельскохозяйственных продуктов, экспортируемых в некоторые страны ЕС.

3. Страны Персидского залива менее эффективно, чем другие страны объединяются в глобальные цепи производства. Это ограничивает структуру экспорта и частично отражает неэффективную региональную интеграцию, которая ограничивает регион в международном движении ПИИ и двухсторонней торговли. Политика торгового ограничения, медленные и неэффективные таможенные процедуры, слабая транспортная инфраструктура, и низкое качество услуг по оказанию торговой поддержки уменьшили потенциальную привлекательность области Персидского залива для транснациональных корпораций относительно вложения инвестиций.

4. Медленная либерализация торговли услугами. Регулирующие ограничения и низкие уровни эффективности работы характеризуют сектора основных услуг в Персидском заливе, что является существенными препятствиями для увеличения торговли и инвестиций. В тоже время недавно

были предприняты усилия по улучшению доступа и качества этих услуг — такие как либерализация сетей мобильной связи — частные фирмы в странах Персидского залива все еще находятся в невыгодном положении по сравнению с Восточной Европой или Восточной Азией.

5. Внутренние проблемы экономики. Процесс индустриального преобразования в странах Персидского залива продолжается медленно, частично из-за высокой стоимости производства.

Среди факторов, которые затрагивают внутренние проблемы производства, регулирующая политика, которая препятствует конкуренции, типично отражаемая в высоких административных барьерах для доступа на рынок, ограничениях на внешнюю торговлю и инвестиции, и монополистические привилегии, данные государственным предприятиям. Также к ним относятся политика и методы регулирования в области стоимости и работы инфраструктуры, которые важны для функционирования фирм, и услуг, таких как порты, таможня, и транспорт. Так, процессы таможенной очистки обременительны, особенно при импорте.

**Таблица 2.2.**  
**Сравнительные показатели таможенных процедур**

Страна или регион	Документы для экспорта (количество)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (доллар за контейнер)	Документы для импорта (количество)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (доллар за контейнер)
Ближний Восток и Северная Африка	6,5	23,3	1024,4	7,6	26,7	1204,8
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	6,7	23,3	902,3	7,1	24,5	948,5
ОЭСР	4,5	10,7	1069,1	5,1	11,4	1132,7
Кувейт	8	20	995	10	20	1152
ОАЭ	5	10	618	7	10	587
Оман	10	22	821	10	26	1037
Саудовская Аравия	5	17	681	5	18	678
Бахрейн	5	14	805	6	15	845

**Источник: Источники: Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia. May 2011. - Washington: IMF, 2011.**

Среднее время таможенной очистки импорта составляет более чем 40 дней, что приблизительно на 25 % выше, чем средний общемировой показатель. Эти процессы особенно тяжелы в странах обеспеченных трудовыми и природными ресурсами. Кроме того, некоторые страны (Оман) проводят особенно жесткую налоговую экспортную политику в отношении времени и затрат.

6. Неэффективная региональная интеграция. Большинство стран Персидского залива - подписали Большое арабское Соглашение о свободной торговле. Однако, результаты региональной интеграции пока незначительны. Внутрорегиональная торговля чрезвычайно низка, из-за схожести в торговых структурах и политических проблемах экономик. Существует потребность в углублении сотрудничества для согласования политики и административных процедур посредством широкого диапазона и действий, касающихся таможенных операций, стандартов продукта, связанных с безопасностью и здоровьем, лицензирования, наблюдения за финансовыми услугами, конкуренции и антимонопольного законодательства.

XXI век характеризуется невиданным усилением всех глобальных процессов и проблем развития. С ускорением процесса глобализации растет и взаимозависимость различных стран друг от друга во многих сферах международной жизни. Чтобы не оказаться на обочине мирового развития, страны Ближнего Востока должны адаптироваться к протекающим процессам, интегрироваться в систему международных экономических отношений, подчиненную рыночным критериям, что подчас вступает в противоречие с определенными экономическими и политическими интересами отдельных стран. Для стран Ближнего Востока торговля и частные инвестиции необходимы для обеспечения новых источников роста и динамики, это позволит создать больше рабочих мест, и улучшить квалификацию и производительность рабочей силы. Большинство стран региона уже начали предпринимать необходимые реформы. Однако, по

сравнению с остальной частью мира, торговые реформы и реформы инвестиционного климата в регионе были однозначно недостаточно эффективными. Необходимо выполнение следующего:

- Снижение входных барьеров, открытие экономики (ослабление таможенного контроля), новые ориентированные на экспорт действия.
- Осуществление отмены госконтроля в области инвестирования, чтобы способствовать входу и работе новых производителей.
- Учреждение компенсационных механизмов для фирм, которые могут реструктурировать производство.
- Поддержание конкурентоспособных обменных курсов.
- Постепенное введение реформ с макроэкономическим циклом.

## **2.2. Страны аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг и особенности валютного контроля**

Сфера услуг является самым крупным и быстроразвивающимся сектором мировой экономики. Ее доля в мировом ВВП составляет 68% (в ВВП развитых стран – 72%, стран с переходной экономикой – 57%, развивающихся – 52%). Доля сектора услуг в суммарном объеме ввезенных ПЗИ в мире составила в 2010 г. 62% по сравнению с 49% в 1990 г. В то же время доля сферы услуг в мировой торговле значительно ниже – 19%.

Такая низкая доля торговли услугами по сравнению с долей в мировом ВВП объясняется такими их основными характеристиками как: 1) неосвязаемость, 2) неразрывность производства и потребления; 3) изменчивость и недолговечность, 4) невозможность хранения или складирования.

По уровню развития сферы услуг аравийские монархии значительно отстают от развитых стран. Доля сферы услуг в ВВП только на Бахрейне (60,8%), в Омане (58,7%) и Кувейте (51,3%) соответствует общемировому значению даже для развивающихся стран. В остальных трех странах (на

которые приходится около 80% ВВП «шестерки») доля сферы услуг существенно ниже и составляет 35,8% в ОАЭ, 29,8% в Саудовской Аравии и 22,6% – в Катаре. Это объясняется значительным развитием нефтегазового комплекса и огромными запасами нефти и газа при небольшой численности населения. В то же время данные показатели свидетельствуют о недостаточном развитии сферы услуг и большом потенциале инвестиций в нее.

Место стран ССАГПЗ в мировой экономике продолжает определяться добычей нефти и газа. Комплексная эксплуатация природных ресурсов оказывает позитивное воздействие на экономическое состояние данных стран. Так, в 2010 г. их совокупный ВВП достиг 718 млрд. долл. (в том числе 49% приходится на Саудовскую Аравию). Доля нефте- и газодобычи в ВВП варьируется от 30 до 50%, а в бюджетных доходах и доходах от экспорта она еще более значительна – соответственно, 70-80 и 60-95%<sup>4</sup>.

В то же время в 1980-е гг., когда произошло резкое снижение цен на нефть на мировом рынке, со всей очевидностью проявились недостатки гипертрофированной зависимости стран ССАГПЗ от конъюнктуры мирового рынка углеводородных энергоносителей. Была выдвинута задача использования нефтедолларов для создания других отраслей экономики, которые бы сделали эти государства менее зависимыми от нефтяного экспорта, а также импорта широкого спектра товаров, повысили уровень экономической устойчивости, способствовали созданию рабочих мест для местного населения. Также фактически только в 1980-х гг. началось комплексное создание в аравийских монархиях национальных финансовых систем; формирование некоторых их элементов (например, регулирующие органы на фондовых рынках, законодательное регулирование страховой отрасли и др.) еще не завершено. В целом, к настоящему времени аравийские монархии добились значительных

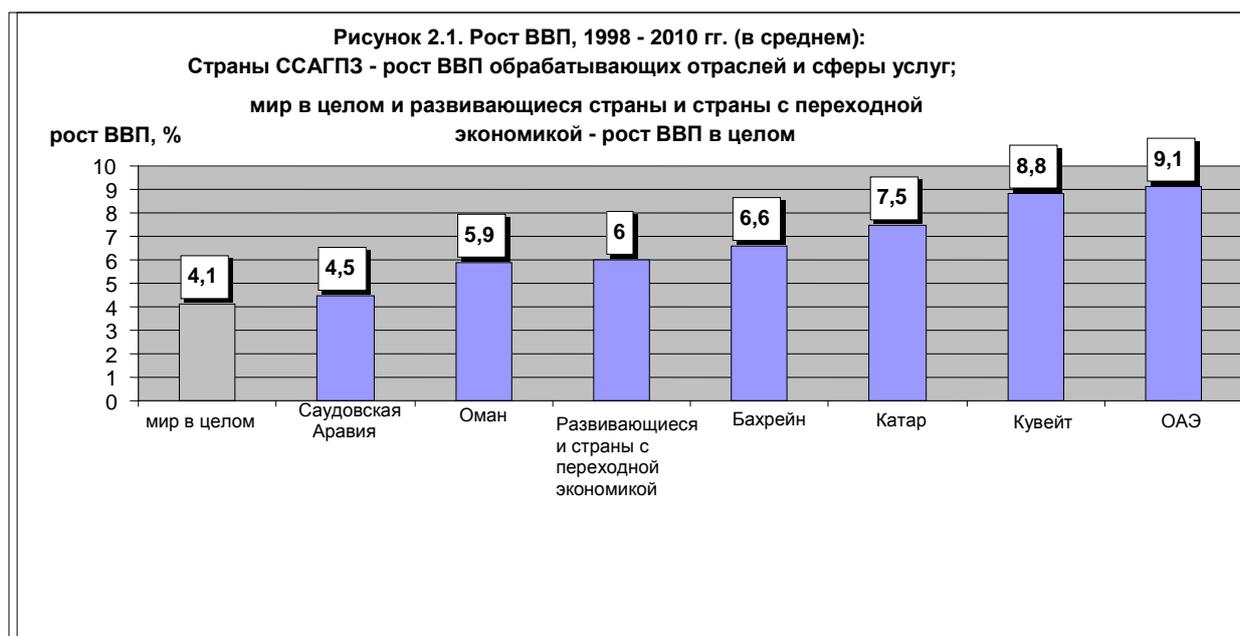
---

<sup>4</sup> Бирюков Е.С. Страны аравийского полуострова на мировом рынке финансовых услуг. Авт. дисс. на соиск. к.э.н. – М.: 2011. – с.14

успехов в диверсификации экономики, в том числе в создании и развитии сферы услуг.

В 2000-е гг. произошло значительное изменение инвестиционной политики стран ССАГПЗ. В 1970-х гг. в результате резкого скачка цен на нефть на мировом рынке аравийские монархии стали получать большие нефтедолларовые доходы. Их национальные экономики не могли переварить такой объем средств, поэтому деньги инвестировались за рубежом – покупались гособлигации США, делались вклады в несколько крупнейших международных банков. Банки, в свою очередь, во многом из этих средств выдали чрезмерные кредиты властям латиноамериканских стран, которые в итоге не смогли вернуть эти деньги. В результате произошел долговой кризис, потрясший мировую финансовую систему. В 2000-е гг., когда в результате роста цен на нефть резко возросли доходы аравийских монархий, они стали вкладывать нефтедоллары в национальные экономики, а не в экономику западных стран, сделав вывод о большей эффективности данных вложений.

В ряде стран ССАГПЗ в 2000-е гг. наблюдаются одни из самых высоких темпов роста реального ВВП в мире. Причем, вопреки распространенному мнению о том, что они были достигнуты благодаря росту доходов в добывающих отраслях в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, темпы роста обрабатывающих отраслей и сферы услуг намного превышают темпы роста добывающих отраслей. Средний годовой прирост обрабатывающих отраслей и сферы услуг в странах ССАГПЗ за последние десять лет значительно превышает среднемировой прирост и аналогичный показатель для развивающихся стран и стран с переходной экономикой (Рисунок 2.1).



Источники: Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia. May 2011. - Washington: IMF, 2011. - Table 3; World Economic Outlook. October 2011. - Washington: IMF, 2011. - Table A1.

В 2007-2010 гг. он был еще выше и составил в Катаре 12,8%, ОАЭ – 11,5, Кувейте – 10,6, Бахрейне – 9,0 (в базовых ценах). Во многом это происходит за счет развития сферы услуг.

В текущем десятилетии страны «аравийской шестерки» находятся на первом месте в мире по проектному финансированию. Власти Саудовской Аравии объявили о проектах, общая стоимость которых превышает 365 млрд. долл. Схожую величину средств планируют потратить ОАЭ. Проекты стоимостью 150 млрд. долл. в ближайшие 10 лет собирается реализовать правительство Катара.

В настоящее время аравийские монархии занимают заметное место в мировой финансовой системе в ограниченном количестве секторов сферы услуг. Государственным структурам, компаниям и частным лицам данных стран принадлежат финансовые активы в размере 4 трлн. долл., что составляет 2,4% от мировых финансовых активов (оцениваемых в 165-167 трлн. долл.). На их исламские банки и страховые компании приходится более трети активов всех исламских финансовых организаций мира. Авиакомпания Эмирейтс находится

на восьмом месте в мире по количеству самолетов и на третьем – по уровню прибыли. Капитализация саудовской фондовой биржи находится на 25-м месте в мире.

В целом же производство услуг в аравийских монархиях является незначительным в глобальном масштабе. Так, крупнейший банк данных стран (Нэшнл Коммершэл Бэнк, Саудовская Аравия) находится только на 109-м месте в мире по размеру собственного капитала. Страховые премии в аравийских монархиях составляют менее 0,2% от суммарного мирового показателя – страховой рынок арабских стран является наименее развитым в мире. При транспортировке нефти аравийские компании пользуются услугами иностранных перевозчиков. О том, что изучаемые страны еще не создали конкурентоспособной на мировом рынке сферы услуг, свидетельствует и то, что все они из года в год имеют устойчивый дефицит в торговле услугами. Например, для Саудовской Аравии этот показатель в 2009 г. составил 25 млрд. долл., а для ОАЭ – 14,8 млрд.

Хотя за прошедшие годы, особенно, за последнее десятилетие экономика стран ССАГПЗ стала намного более диверсифицированной, сохраняется ее высокая зависимость от мировых цен на энергоресурсы, а другие отрасли не достигли еще такого уровня развития, чтобы в случае резкого ухудшения конъюнктуры на сырьевых рынках обеспечить продолжение экономического роста. В то же время при сохранении цен на нефть на мировом рынке выше 40 долларов за баррель (снижение ниже этого уровня представляется маловероятным из-за истощения крупнейших месторождений) аравийские монархии способны занять в международном разделении труда место крупного финансового центра, а не только экспортера энергоресурсов. Это соответствует общемировой тенденции, заключающейся в повышении роли развивающихся стран в мировой финансовой системе.

Размер активов, собственного капитала и прибыли банковского сектора данных стран является небольшим по мировым масштабам. В арабском мире

банки ССАГПЗ занимают доминирующие позиции. Банки аравийских монархий в 2000-е гг. на протяжении нескольких лет находились на первом месте в мире по прибыли. Причины этого следующие: благоприятная ситуация на нефтяном рынке, бум розничных банковских операций, избыточная ликвидность, развитие новых рыночных секторов. Аравийский банковский сектор является нетто-экспортером капитала на мировой рынок – зарубежные активы банков данных стран на 109 млрд. долл. превышают зарубежные пассивы (соответственно 258 и 149 млрд. долл.).

Выпуск евро-векселей, объем которого с каждым годом увеличивается, является важной для мирового валютного рынка и мировой экономики тенденцией, который начался в банковском секторе региона в 2000-х гг.

При том, что на протяжении долгих лет аравийские монархии и США являлись стратегическими партнерами – и в сфере экономики, и в сфере безопасности. Валюты стран ССАГПЗ привязаны к доллару. Сохранение тенденции увеличения выпуска евро-векселей в среднесрочном плане может привести к дальнейшему ослаблению позиций доллара относительно евро на мировом рынке.

В 2000-е гг. в структуре банковского сектора аравийских монархий наблюдаются большие изменения - происходит приход большего числа зарубежных банков и взаимопроникновение банков из различных стран ССАГПЗ, многие местные банки открывают исламские филиалы, крупнейшие банки выходят за пределы региона. Интересно, что крупнейшие банки в арабском мире – саудовские – пока практически не выходят на зарубежные рынки, даже в страны ССАГПЗ, поскольку они стремятся укрепить свои позиции на быстрорастущем внутреннем рынке.

Доступ иностранных банков в банковский сектор стран ССАГПЗ до последнего времени являлся более ограниченным по сравнению с другими формирующимися рынками. Саудовская Аравия и Кувейт допустили иностранные банки на внутренний рынок только в последние годы, в ОАЭ,

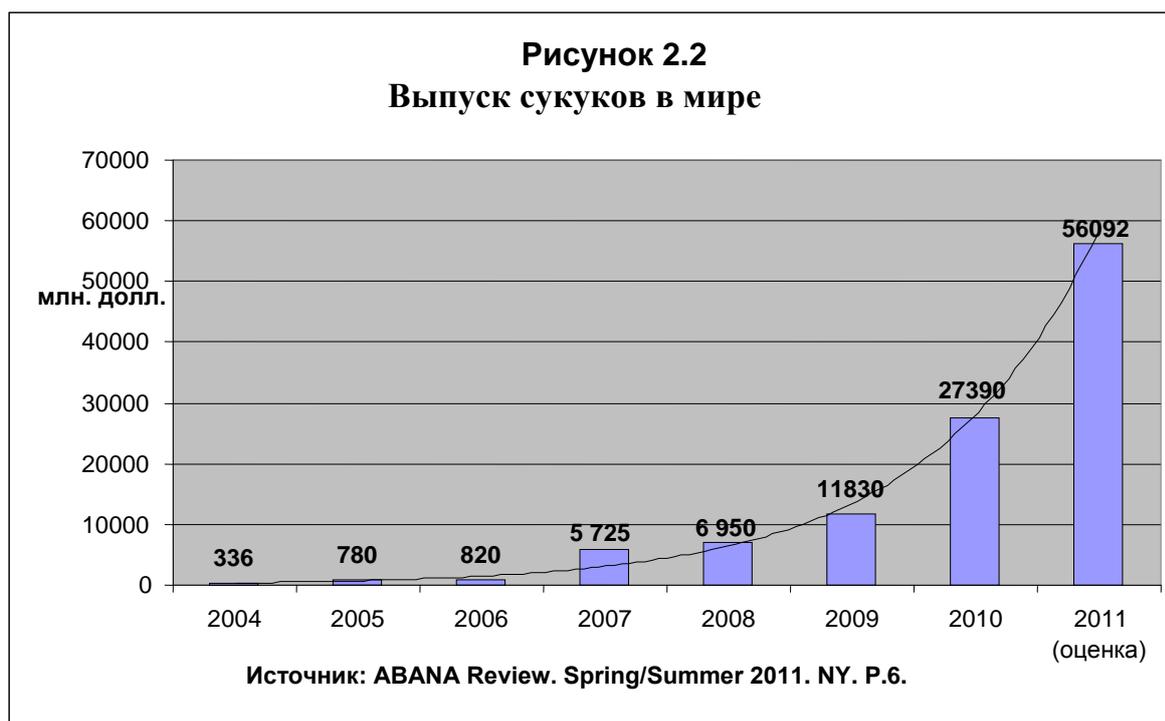
Омане, Катаре и Бахрейне иностранные банки действуют на протяжении нескольких десятилетий, но процесс выдачи новых банковских лицензий Центральными банками аравийских монархий, особенно иностранным банкам, шел очень медленно. Однако начиная с 2000 г. в соответствии с решением саммита ССАГПЗ разрешен доступ на внутренние рынки каждой из стран для банков из других стран «аравийской шестерки». Кроме того, в результате вступления всех аравийских монархий в ВТО на местные рынки активно начинают выходить в качестве самостоятельных игроков крупные международные банки. Таким образом, наступает новый этап в развитии банковского сектора региона, при котором местные банки столкнутся с серьезной конкуренцией со стороны иностранных банков. Это может привести к слияниям местных банков.

Возможно, уникальным и одновременно важным с точки зрения роли, места и особенностей участия стран ССАГПЗ в мировой торговле услугами является развитие исламской экономики и ее банковского сектора. Быстрое развитие исламских банков началось с середины 1970-х гг., когда после роста цен на нефть в арабские страны стали поступать большие доходы от ее экспорта и началось национальное возрождение. По оценкам различных уважаемых финансовых изданий, размер активов в мире, управляемых в соответствии с исламскими принципами, составляет более 500 млрд. долл. Это означает, что размер исламских активов примерно соответствует 1% мирового ВВП, и свидетельствует о том, что исламские банки уже не являются незначительным сегментом в мировой финансовой системе и не могут игнорироваться как один из факторов ее развития. Во многих мусульманских странах они составляют ощутимую конкуренцию традиционным банкам.

Исламские банки занимают важное место в банковском секторе пяти из шести стран ССАГПЗ (в Омане исламские банки пока не созданы). На них приходится от 13 до 26% активов, вкладов и кредитов. Большинство крупных традиционных банков стран ССАГПЗ за последние годы создали филиалы,

которые работают на исламских принципах. О расширении исламского банковского сектора говорит и тот факт, что крупнейший арабский банк – саудовский Нэшнл Коммершэл Бэнк – с 2010-2011 гг. все операции по приему вкладов осуществляет только на исламских экономических принципах.

Необходимо особо выделять и подробно рассматривать сукуки - ценные бумаги, основанные на различных исламских схемах (мурабаха, иджара, истисна, саляма и др.) и предоставляющие кредитору в случае невозврата денег право собственности на актив, лежащий в основе сукука. Возможно, они являются самым интересным и важным для мирового финансового рынка изобретением мусульманских финансистов. Если в 2000 г. в мире было осуществлено всего три выпуска сукуков на общую сумму 336 млн. долл., то за 2010 г. их выпуск превысил 56 млрд. долл. (Рисунок 2.2).



Анализируя фондовые биржи аравийских монархий с точки зрения их места и значения в мировой экономической системе, автор выделяет следующие моменты: во-первых, иностранные инвесторы слабо представлены на фондовых биржах аравийских монархий (негражданам стран ССАГПЗ ни в одной из монархий, кроме Омана, не разрешено владеть более, чем 49% акций компаний),

во-вторых, фондовые биржи характеризуются высокой капитализацией, в-третьих, в середине 2000-х гг. фондовые биржи стран ССАГПЗ являлись лидерами в мире по темпам роста, однако, затем последовал обвал индексов.

Ведущие аравийские биржи занимали по итогам 2010 г. достаточно высокие места среди мировых бирж по капитализации – 25-е, 34-е и 40-е (соответственно, Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт). Рост суммарной капитализации фондовых бирж аравийских монархий показан на рис 2. В 2009-2010 гг. страны ССАГПЗ являлись мировыми лидерами по темпам роста фондового рынка. Основной причиной столь быстрого роста их фондовых рынков являлся огромный объем ликвидности в регионе, источники которой следующие: состояния частных лиц аравийских монархий, возвращение после терактов 11 сентября 2001 г. в национальные экономики более чем 200 млрд. долл. средств, инвестированных арабскими инвесторами в США, приток западных денег.



В 2010 г. на фондовых биржах аравийских монархий произошла резкая коррекция. С марта по май 2010 г. индексы на биржах Саудовской Аравии и ОАЭ упали на 50% и 24%, а на биржах Бахрейна, Катара и Кувейта – примерно на 13 %. Причины коллапса – это неосведомленность как регулирующих органов, так и населения об основах ценообразования на фондовом рынке

(некоторые фондовые биржи стран ССАГПЗ были созданы менее десяти лет назад, а их активное развитие началось только в 2003 г.), спекулятивная переоценка акций, ограниченное количество инструментов на фондовых рынках. Коллапс явился хорошим уроком для властей, банкиров, инвесторов, брокеров и населения арабских монархий – он показал необходимость более реалистичной и профессиональной оценки фондовых рынков.

**Таблица 2.3**

**Активы крупнейших государственных фондов, 2010 г.\***

Место в мире	Страна	Название фонда	Год запуска	Активы (млрд. долларов)	% ВВП
1	ОАЭ	Инвестиционное агентство Абу-Даби	1976	625,0	520,7
2	Норвегия	Государственный пенсионный фонд — Глобал	1990	322,0	102,6
3	Сингапур	Корпорация глобальных инвестиций	1981	215,0	169,0
4	Кувейт	Кувейтское инвестиционное бюро	1953	213,0	268,7
5	Китай	Китайская инвестиционная корпорация	2007	200,0	8,0
6	Сингапур	Темасек	1974	108,0	84,9
7	Катар	Катарское инвестиционное бюро	2005	60,0	185,3
8	США (Аляска)	Постоянный резервный фонд	1976	40,2	0,3
9	Бруней	Брунейское инвестиционное бюро	1983	30,0	309,4

**Источник: Standard Chartered & Oxford Analytica, цит. по: Эксперт. – М., 2011. – №39. – С. 46.**

Особую интерес вызывает создание оффшоров в странах ССАГПЗ, начавшееся в четырех из них в середине 2000-х гг. (на Бахрейне оффшор существует с 1970-х гг., власти Омана не развивают оффшорный центр). Особенностью стран ССАГПЗ, выявленной в ходе исследования, является то, что местные власти (за исключением Бахрейна) создают оффшоры не для компаний, ориентированных на внешние рынки, а для того, чтобы, во-первых, привлечь дополнительные ресурсы для развития национальных экономик, а во-

вторых, специализироваться в МЭО региона и мира не только в качестве производителей энергоресурсов, но и в качестве крупных финансовых центров. В настоящее время на огромном расстоянии между Юго-Восточной Азией и Европой не существует крупного финансового центра. В целом, страны ССАГПЗ имеют хорошие возможности превратиться в крупный финансовый центр в масштабах региона. Но, по мнению автора, основным фактором станут не ресурсы, привлеченные из-за рубежа, а внутренние средства.

Правительства данных стран накопили огромный объем средств в государственных резервных фондах (таблица 2.3.). Общий объем активов подобных фондов в мире составляет 2,9 трлн. долл., из них почти 50% (по разным оценкам – от 1,2 до 1,5 трлн. долл. принадлежит) аравийским фондам. Рост активов и инвестиций государственных фондов вызывает в последние годы все большее беспокойство западных стран, опасющихся потери контроля над рядом предприятий в важных отраслях (финансовой, добывающей и др.).

При анализе страхового рынка стран ССАГПЗ отмечено, что страховая отрасль в арабских странах является наименее развитой в мире. В них проживает около 5% мирового населения, в то же время доля страховых премий – только 0,25%, а в странах ССАГПЗ – еще ниже, 0,14%. Этот факт частично объясняется религиозными причинами (согласно исламу, все в мире происходит по воле Аллаха, не может быть какой-либо неопределенности, поэтому страхование запрещено) и недостаточностью знаний населения о страховании. Кроме того, если на Западе существует медицинское страхование, то в аравийских монархиях государство щедро субсидирует здравоохранение. Поэтому важным отличием стран ССАГПЗ является значительно более низкий размер страхования жизни относительно других видов страхования, в то время как в других регионах мира страхование жизни является основным.

Столь низкие показатели развития страхового рынка изучаемых стран свидетельствуют о том, что он имеет огромные возможности для роста. Фактически, как показано в исследовании, страховой сектор в Катаре, Омане и

даже Саудовской Аравии начал создаваться только с 1980-х гг. В 1998 - 2002 гг. суммарный прирост страхового сектора аравийских монархий составил 27%, а в 2006-2010 гг. - 92%. В ближайшие годы многие эксперты прогнозируют дальнейший быстрый рост размера страховых рынков стран ССАГПЗ, в том числе как следствие введения обязательного медицинского страхования для экспатриантов.

Быстро развивается в настоящее время в мусульманских странах страхования, удовлетворяющего принципам ислама, которое получило название такафул. Оно основано на соглашении между группой людей или различных организаций, которые предоставляют платежи в общий страховой фонд и считаются участниками/держателями страховых полисов. Конкурентным преимуществом такафула перед традиционным страхованием является то, что данный фонд может осуществлять управление активами и их инвестирование с распределением прибыли (убытков) между участниками. В настоящее время в сфере такафула работают уже 60 компаний в 23 странах. По некоторым оценкам, данный сектор в странах ССАГПЗ и регионе Ближнего Востока и Северной Африки будет расти на 15-20% в год, в Малайзии на 30%, и в Иране – на 10%. В то же время в рамках мирового страхового рынка этот сегмент незначителен – его доля составляет менее 0,1%. При этом 66% данного сегмента (1,84 млрд. долл.) сконцентрировано в странах Ближнего Востока, в том числе более половины этой доли – в ССАГПЗ.

Осуществление валютных операций в указанных странах Персидского залива имеет как общие черты, так и характерные особенности.

Денежная единица Саудовской Аравии – риял (1 риял равен 100 халалам). В Саудовской Аравии существует такой орган, как Валютное Агентство. Среди его функций – установление курса рияла к доллару, а также осуществления ряда мер, носящих разрешительный характер. Денежная единица Кувейта – кувейтский динар (1 динар равен 1000 филсам). Курс динара к доллару устанавливает Центральный банк. Денежная единица Бахрейна – бахрейнский

динар (1 динар равен 1000 филсам). Средний курс динара к доллару устанавливается Валютным Агентством Бахрейна (ВМА). Агентство ежедневно устанавливает валютные курсы для банков (осуществляющих операции с частными лицами на сумму более 1000 динар в долларах США, английских фунтах стерлингов и немецких марках), основанных на последних данных о курсе доллара. При работе с частными лицами коммерческие банки обязаны использовать курс доллара, фунта стерлингов и марки, установленные ВМА, и взимать комиссию в 2 промили, если сумма сделки не превышает 1000 динар. Курсы банков к остальным валютам основываются на курсе доллара, установленным ВМА, и курсах Нью-йоркского валютного рынка по отношению к доллару.

Характерной чертой банковской системы Саудовской Аравии является хорошо отлаженный форвардный рынок, что позволяет покрывать валютные риски до 12 месяцев. Также и в Кувейте самым распространенным средством для защиты от валютных рисков в государственном и коммерческом секторах страны является заключение сделок на международных валютных форвардных рынках. В отличие от Кувейта в Бахрейне форвардного покрытия против валютных рисков в госсекторе не существует. А срочные валютные операции коммерческих банков контролируются ВМА через их открытую валютную позицию. В стране функционирует валютная биржа.

Отличительной особенностью стран является то, что здесь практически отсутствует валютный контроль (Кувейт) либо действуют лишь некоторые ограничения (Саудовская Аравия, Бахрейн). Хотя органом валютного контроля в Бахрейне и выступает ВМА, но самого валютного законодательства здесь нет.

В рассматриваемых странах Персидского залива налоги или субсидии на покупку или продажу иностранной валюты отсутствуют. Ограничений на использование иностранной валюты не существует (за исключением валюты Израиля), туристам разрешено свободно ввозить и вывозить банкноты и монеты соответствующей страны.

В Саудовской Аравии не существует контроля за экспортными поступлениями. Экспортные лицензии отсутствуют. Не требуются и импортные лицензии, валюта для оплаты ввозимых из-за границы товаров приобретается без ограничений.

Отсутствуют экспортные лицензии и в Кувейте (кроме оружия и военного снаряжения, а также экспорт некоторых товаров может быть запрещен во время чрезвычайных ситуаций или в случае угрозы их нехватки). Доходы от экспорта должны быть репатриированы или задекларированы, и они могут свободно размещаться независимо от валюты. Для импорта требуется лицензия. Импортные поставки свободно оплачиваются за счет любых разрешенных источников поступления средств.

В Бахрейне экспортно-импортные лицензии отсутствуют (исключение составляют алкогольные напитки и военное снаряжение). Однако экспортеры и импортеры обязаны быть зарегистрированы в коммерческом реестре Министерства торговли и сельского хозяйства (МСА) и быть членом ТПП Бахрейна. Отсутствуют какие-либо требования к экспортным и реэкспортным поступлениям. Для оплаты импорта валюта может быть свободно приобретена на валютном рынке.

В Кувейте нерезиденты могут свободно открывать счета в кувейтских динарах и иностранных валютах. Операции по таким счетам осуществляются без ограничений. В Бахрейне имеются различия между счетами резидентов и нерезидентов. Оффшорным банкам запрещено открывать резидентские счета.

В странах Персидского залива не существует также и валютного контроля за проведением операций (как резидентами, так и нерезидентами), связанных с движением капитала.

Однако в Саудовской Аравии Валютное Агентство должно дать согласие своим иностранным банкам-корреспондентам, прежде чем они предоставят кредиты в валюте Саудовской Аравии. Национальные банки страны должны получать одобрение Валютного Агентства, прежде чем привлекать иностранные

банки для участия в совместных банковских операциях в риялах как внутри самой Саудовской Аравии, так и за ее пределами. Одобрение Валютного Агентства требуется также для национальных банков страны при проведении банковских операций в риялах за границей и операций с инвалютой для нерезидентов.

В Кувейте, как резидентам, так и нерезидентам разрешено свободно перемещать капиталы (в любой валюте) как в страну, так и за границу.

В Бахрейне доход от иностранных инвестиций может быть свободно переведен за границу. Для банков установлены особые правила в отношении выплат дивидендов и перевода прибылей. Иностранные банки, имеющие лицензию, могут осуществлять операции с нерезидентами.

## **ГЛАВА 3. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УЗБЕКИСТАНА**

### **3.1. Современные тенденции развития внешней торговли Республики Узбекистан**

С обретением независимости Узбекистан получил возможность самостоятельно проводить свою внешнюю политику. В ее основу изначально были заложены такие общепринятые принципы, как приоритет национально-государственных интересов страны, норм международного права, невмешательство во внутренние дела других государств, решение всех спорных вопросов мирным путем. Также Узбекистан получил возможность установления прямых контактов с другими странами. При этом развитие политических, экономических и культурно-гуманитарных отношений Узбекистана с международным сообществом имеет позитивную динамику.

Основными принципами внешнеэкономической деятельности Узбекистана являются:

- свобода и экономическая самостоятельность субъектов внешнеэкономической деятельности;
- равенство субъектов внешнеэкономической деятельности;
- недопущение дискриминации при осуществлении торгово-экономических отношений;
- взаимовыгодность при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- защита государством прав и законных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

С обретением государственной независимости в осуществлении внешнеэкономической деятельности на первый план вышли национальные интересы. Формирование открытой рыночной экономики и вхождение в

мировое хозяйство, в первую очередь, требовало формирования инфраструктуры внешней торговли. Поэтому в начальных этапах экономических реформ заново сформированы все атрибуты внешнеэкономической деятельности, сформирована необходимая законодательно-правовая база, которая постоянно совершенствовалась с учетом складывающейся ситуации на внешнем и внутреннем рынках, мировой конъюнктуры товаров и услуг.

В 2000 году была принята новая редакция закона “О внешнеэкономической деятельности в Республике Узбекистан”<sup>5</sup>, где определены конкретные меры и механизмы защиты национальных производителей, развития экспортного потенциала республики.

В первые годы независимого развития, в условиях снижения объемов производства и инвестиций, галопирующей инфляции, критических уровнях бюджетного дефицита, стремительном нарастании внутренней и внешней задолженности либерализация внешнеэкономической деятельности и расширение внешнеторговых связей явились одним из основных факторов поддержания национальной экономики. Кроме того, в основном за счет импорта была решена жизненно важная проблема начального периода реформ – насыщение потребительского рынка стран региона.

Социально-экономические реформы, направленные на формирование основ открытой экономики и внедрению рыночных принципов хозяйствования, открыли широкие возможности для активного участия страны в международной торговле с целью максимального использования преимущества международного разделения труда и эффективной адаптации к условиям глобализации мирохозяйственных связей. Результатом этого стали высокие темпы роста внешней торговли страны в первые годы реформ.

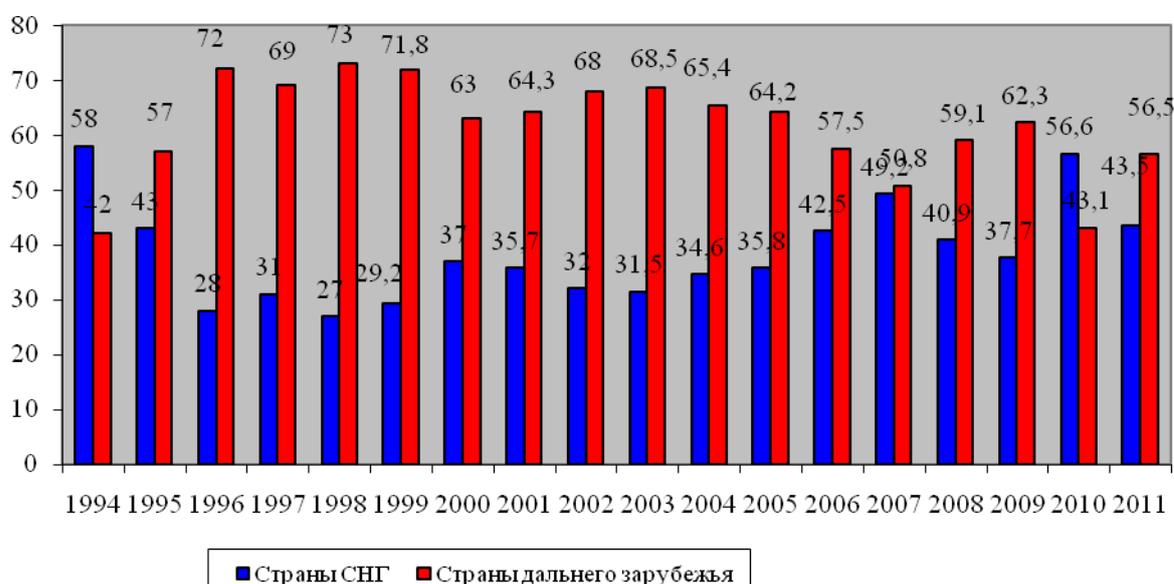
За годы независимости произошли определенные изменения в географической структуре республики Узбекистан (Рисунок 3.1.).

---

<sup>5</sup> Закон “О внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан” 2000г “ Правда Востока”

**Рисунок 3.1**

**Распределение внешнеторгового оборота Узбекистана между странами СНГ и дальнего зарубежья (в %)**



**Источник:** Рассчитаны по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

Переориентация внешней торговли Узбекистана с рынков бывших социалистических стран на рынок стран дальнего зарубежья была обусловлена, наряду с необходимостью диверсификации географического направления, и другими объективными причинами. В частности, с провозглашением независимости перед республикой встала задача прекращения нерациональных экономических связей, установленных в период командно-административной системы управления и приведших к однобокой структуре экономики, характеризовавшейся производством и поставкой сырьевых ресурсов и полуфабрикатов.

Проблема усугублялась крахом существовавшей единой платежной системы и проблемами взаиморасчетов между предприятиями, расположенными на территории различных республик бывшего СССР, резким снижением покупательской способности этих предприятий, высокими темпами инфляции.

В этих условиях быстрая замена неэффективных, отмирающих экономических связей со странами дальнего зарубежья были важными средствами преодоления экономического кризиса. Быстрый переориентации экспорта страны с рынков стран бывшего СССР на рынки стран дальнего зарубежья способствовало сложившаяся структура экспорта, в котором преобладали пользующиеся стабильным спросом на мировом рынке сырьевые товары.

С другой стороны, необходимость импорта современной техники и технологии, производимых в основном в развитых странах с рыночной экономикой, для осуществления структурной перестройки экономики, а также проведение политики диверсификации импорта и внедрение рыночных принципов в импортную политику (покупать там, где дешевле и продавать там, где дороже) способствовали повышению доли стран дальнего зарубежья и в объеме импорта страны. Как следствие всех этих процессов, уже в первые годы независимости доля стран дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте Узбекистана существенно возросла, а доля стран СНГ снизилась. Так, если в начале в 1995 году на долю стран дальнего зарубежья приходилось 42 % внешнеторгового оборота страны, то в 2011 году этот показатель превысил 56,5 %, а доля стран СНГ снизились с 58 % до 43,5 %.

Но, несмотря на снижение доли стран СНГ, абсолютный показатель внешнеторгового оборота Узбекистана увеличивается высокими темпами (Таблица 3.1.).

Как показывают данные таблицы, за 2000-2011 годы общий объем товарооборота Узбекистана увеличился с 6,2 млрд. долл. до 25,5 млрд. долл. США, то есть в 4,1 раза. Устойчивой тенденцией развития внешней торговли Узбекистана являлось превышение общего объема экспорта по сравнению с размерами импорта, что обеспечивало активный торговый баланс в рассматриваемом периоде.

**Таблица 3.1.**

**Динамика внешней торговли Узбекистана 2000-2011 годы (млн. долл. США)**

Годы	Внешнеторговый оборот	Экспорт	Импорт
2000	6212,1	3264,7	2947,4
2001	6401,6	3264,7	3136,9
2002	5700,4	2988,4	2712,0
2003	6689,2	3725,0	2964,2
2004	8669,0	4853,0	3816
2005	9500,1	5408,8	4091,3
2006	11171,4	6389,8	4781,6
2007	14227,1	8991,5	6728,1
2008	21197,3	11493,3	9704,0
2009	21209,6	11771,3	9438,3
2010	21844,2	13044,5	8799,7
2011	25537,1	15027,2	10509,9
В 2011 г. по сравнению с 2000 г., (в размах)	4,1	4,6	3,6

**Источник:** Рассчитаны по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

Так, если за анализируемый период совокупный объем экспорта Узбекистана увеличился в 4,6 раза, то совокупный объем импорта – в 3,6 раза. Уровень покрытия импорта экспортом в 2000 году составлял 110,8 % , а в 2011 году – 143 %.

На стоимостный объем экспорта Узбекистана значительное влияние оказал ценовой фактор, то есть изменение цен, складывающихся на мировых рынках, на отдельные виды сырьевых товаров (Таблица 3.2).

Так, если посмотреть на динамику мировых цен на основные виды металлов, производимых в Узбекистане, то можно увидеть, что за 2002-2007 годы цена на 1 тонну алюминия увеличилась с 1350 до 2638 (почти в 2 раза) долларов США, меди – с 1559 до 6646 долл. (4,3 раза), свинца – с 452 до 2430 долл. (5,4 раза), цинка – с 779 до 3243 долл. США (4,2 раза).

В связи с началом мирового финансового кризиса произошел колоссальный обвал. Цены упали в среднем в 3 раза. Такая же тенденция наблюдается и по другим товарам.

Вследствие этих изменений, экономика стран СНГ на протяжении 2009 года испытывала негативное явление мирового финансово-экономического кризиса, что отразилось на динамике внешней торговли Узбекистана. В 2009 году по сравнению с 2008 годом общий объем экспорта Узбекистана увеличился всего на 2,4 %.

**Таблица 3.2**

**Динамика мировых цен на основные экспортные товары Узбекистана в страны СНГ**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Нефть (Brent), USD/баррель	28,5	37,8	55,1	66,0	72,7	98,4	61,6	79,5	110,9
Нефть (WTI), USD/баррель	31,2	41,2	56,6	66,2	72,3	99,7	60,8	79,4	104,1
Платина, USD/унцию	688,5	774,6	896,3	1136,8	1300,1	1742	1098,5	1468,5	1568,3
Золото, USD/унцию	361,8	409,2	440,6	598,8	696,7	1001	886,5	1116,7	1433,3
Серебро, USD/унцию	4,9	6,7	7,3	11,6	13,4	16,2	14,67	20,19	35,12
Никель, USD/тонну	9681	13800	14738	24166	37230	21111	14660	21809	22894
Медь, USD/тонну	1635	2855,6	3678,7	6119,4	7143,5	6956	5149,7	7534,8	8821
Алюминий, USD/тонну	1437	1716	1898,5	2384,1	2625,0	2573	1750,4	2301,5	2645,5
Цинк, USD/тонну	827,6	791,1	1381,8	3275,3	3242,4	1873	1654,7	2152	2192,9

Источник: [www.ereport.ru](http://www.ereport.ru)

Однако с улучшением ценовой конъюнктуры на основные экспортные товары Республики Узбекистан, общий объем внешнеторгового оборота Узбекистана вновь начал увеличиваться.

В 2011 году внешнеторговый оборот Узбекистана достиг 25537,1 млн. долл. США, из них со странами СНГ в размере на 11110,1 млн. долл. США. В сравнении с 2000 годом показатель внешнеторгового оборота со странами СНГ возрос почти в 4,8 раза.

Динамика импорта в основном следовала за изменениями объемов экспорта. Это естественно, так как возможности расширения импорта при жестком валютном режиме в основном определялись наличием поступлений иностранной валюты от экспорта.

Одной из важных отличительных особенностей экспорта Узбекистана является большая доля в нем сырья и полуфабрикатов, подвергшихся относительно небольшой переработке. В эту группу товаров входят минеральные энергоносители (сырая нефть и нефтепродукты, природный газ и др.), электроэнергия, руды, черные и цветные металлы, хлопок-волокно и некоторые другие товары.

**Таблица 3.3**  
**Динамика товарной структуры экспорта Узбекистана**

Период	Хлопковое волокно	Продовольствие	Химическая продукция, пластмассы и изделия из них	Энергоносители	Цветные и черные металлы	Машины и оборудование	Услуги	Прочие товары	Всего
2000	27,5	5,4	2,9	10,3	6,6	13,7	3,4	30,2	100
2001	22,0	3,9	2,7	10,2	7,0	14,6	3,9	35,7	100
2002	22,4	3,5	3,0	8,1	6,4	15,9	3,9	36,8	100
2003	19,8	2,7	3,1	9,8	6,4	14,4	5,9	37,9	100
2004	18,1	3,8	4,7	12,4	8,6	11,8	7,4	33,2	100
2005	19,1	3,8	5,3	11,5	9,2	12,2	8,4	30,5	100
2006	17,2	7,9	5,6	13,1	12,9	12,1	10,1	21,1	100
2007	12,5	8,5	6,8	20,2	11,5	10,7	10,4	19,4	100
2008	9,3	4,5	5,6	24,7	7,0	10,4	7,6	30,9	100
2009	8,6	6,0	5,0	34,2	5,0	8,8	2,9	29,5	100
2010	11,3	9,7	5,1	24,8	6,8	5,5	9,1	27,7	100
2011	9,0	13,2	5,6	18,5	7,4	6,7	11,8	27,8	100

**Источник:** Рассчитаны по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

За годы независимости в результате последовательного осуществления системных и структурных реформ произошли значительные изменения не только в географической направленности, но и в товарной структуре внешней торговли Узбекистана, о чем свидетельствует данные таблицы 2.5.

Как видно из таблицы, за 2000-2011 годы произошли значительные изменения в товарной структуре экспорта Узбекистана. Так, за рассматриваемый период снизилась доля хлопка волокна с 27,5 % до 9 %, машин и оборудования – с 13,7 % до 6,7 %, услуг – с 16,8 % до 14,6 %. Увеличилась доля продовольственных товаров с 5,4 % до 13,2 %,

энергоносителей – с 10,3 до 18,5 %, цветных и черных металлов – с 6,6 до 7,4 %, услуг – с 3% 11,8 %.

Несмотря на позитивные изменения, в структуре экспорта Узбекистана до сих пор преобладают сырьевые товары. Такая ситуация имеет ряд негативных моментов, связанных с тем, что:

Во-первых, мировые цены на многие из типичных товаров экспорта Узбекистана подвержены частым и сильным колебаниям из-за низкой эластичности мирового спроса на сырьевые товары, как по цене, так и по доходу, что делает экспортную выручку от продажи этих товаров неустойчивой. Это, в свою очередь, нередко приводит к неустойчивости темпов экономического роста и доходов государственного бюджета, во многом (или даже в основном) формирующихся за счет продажи этих ресурсов.

Другими макроэкономическими проявлениями сырьевой структуры экспорта (сочетающейся с недостаточно развитыми финансовыми рынками) являются возможность удорожания обменного курса стран-экспортеров в период высоких цен на сырье, чреватая снижением конкурентоспособности отечественной перерабатывающей промышленности, и инфляция.

В стоимости сырьевых товаров доля добавленной стоимости значительно меньше, чем в готовых изделиях. Следовательно, ускорение экономического роста и значительное повышение благосостояния народа возможно лишь при углублении структурной перестройки экономики и увеличении доли готовых изделий в общем объеме производства и экспорта страны.

Не менее важны структурные аспекты сырьевой ориентации экспорта и экономики в целом. Одним из проявлений большой амплитуды колебаний мировых цен является то, что в периоды благоприятной ценовой конъюнктуры экспорт сырья и полуфабрикатов является очень рентабельным и создает большие возможности для концентрации больших ресурсов или в

руках государства. Вследствие этого основная доля экспортной выручки концентрируется или в государственном бюджете, или в руках относительно небольшой группы собственников крупных предприятий. Это способствует значительному расширению государственного вмешательства в экономику, распространению влияния производителей из сырьевого сектора на прочие секторы экономики и формированию могущественных финансово-промышленных групп.

Таким образом, актуальным вопросом в развитии внешней торговли Узбекистана является диверсификация структуры экспорта продукции. Как отмечал Президент Республики Узбекистан: «Нам необходимо как можно быстрее уходить от сохраняющегося экспорта сырьевых ресурсов, цены на которые на мировом рынке за последнее время резко упали, и активнее наращивать экспорт готовой конкурентоспособной продукции, при этом расширяя географию их поставок»<sup>6</sup>.

С учетом этих обстоятельств правительством Узбекистана осуществляется политика, направленная на структурную перестройку экономики. Главной целью этой политики является интеграция экономики Узбекистана в мировую экономику не в качестве сырьевого придатка, а в качестве полноправного участника мирохозяйственных связей с преобладающей долей готовых промышленных изделий, как в объеме производства, так и в объеме экспорта.

За годы независимости импорт продовольственных товаров значительно увеличился, составив 17,2 % общего объема импорта в 2011 году по сравнению с 11,1 % в 2000 году. Хотя Узбекистан имеет все предпосылки для обеспечения продовольственными товарами.

---

<sup>6</sup> Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа /И.А.Каримов. – Т.: «Узбекистан», 2010. – С.56

Не менее важной тенденцией в изменении структуры импорта является резкое увеличение доли черных и цветных металлов в общем объеме импорта – с 12,6% в 2000 году до 14,7 % в 2011 году.

Несмотря на достигнутые успехи в структурной перестройке экономики и диверсификации экспорта, в настоящее время все еще сохраняется ряд проблем, успешное решение которых значительно повысит эффективность внешней торговли республики со странами ближнего зарубежья.

Во-первых, сложившая структура экспорта, где большую долю имеют сырьевые товары, не соответствует потенциалу страны и целям ускорения экономического роста, снижения уязвимости макроэкономической ситуации перед нестабильной конъюнктурой мирового рынка сырьевых товаров.

Во-вторых, достигнутый уровень экспорта пока еще значительно ниже его потенциального уровня. Все это говорит о том, что в настоящее время в Узбекистане имеется острая необходимость проведения экономической политики, направленной на решение вышеперечисленных проблем. Важным направлением решения этих приоритетных задач экономической политики является улучшение инвестиционного климата и создание условий, стимулирующих приток прямых иностранных инвестиций.

На наш взгляд, для развития внешней торговли Узбекистана необходимо осуществить следующие меры:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеэкономическую деятельность;
- подготовка и принятие программы, направленной на поддержку и стимулирование экспорта продукции (услуг);
- стимулирование инвестиционных проектов;
- стимулирование предпринимателей на льготных условиях услугами объектов рыночной инфраструктуры (страховые, консалтинговые,

лизинговые компании, коммерческие и частные финансово-банковские учреждения);

- создание внебюджетного фонда поддержки экспорта путем мобилизации средств населения, отечественных и зарубежных предпринимателей, международных финансовых организаций;

- создание негосударственных центров в форме консалтинговых служб, фондов, ассоциаций, союзов и других отечественными и зарубежными учредителями для оказания практической помощи экспортерам, особенно малого и среднего бизнеса;

- создание торговых домов и специализированных магазинов, небольших предприятий и цехов в зарубежных странах;

- организация ярмарок и выставок для рекламы экспортных возможностей, оказание помощи в участии предпринимателей в зарубежных ярмарках и павильонах;

- организация мониторинга экспорта и импорта продукции;

- максимальное упрощение бюрократической системы оформления документов для выхода на внешний рынок;

- заключение договоров о взаимном экономическом сотрудничестве с регионами зарубежных стран, в том числе, приграничными;

- предоставление на льготных условиях для предпринимателей свободных производственных площадей, технологических линий и цехов, машин и оборудования;

- поддержка и стимулирование в подготовке квалифицированных кадров, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

### **3.2. Основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Узбекистане**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является составной частью экономической политики государства в современных условиях. С первых лет независимости Узбекистана правительством страны уделяется приоритетное внимание развитию внешнеэкономических связей, поскольку в современных условиях глобализации экономическое развитие страны в решающей степени зависит от степени ее интегрированности в мировое экономическое сообщество.

Внешеэкономическая деятельность в Республике Узбекистан регулируется совокупностью норм, изложенных в законах РУ, постановлениях Кабинета Министров или указах Президента Республики Узбекистан.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется путем:

- формирования и совершенствования законодательной базы внешнеэкономической деятельности;
- валютного регулирования; налогового регулирования; тарифного и нетарифного регулирования;
- применения защитных, компенсационных и антидемпинговых мер для соблюдения экономических интересов Республики Узбекистан;
- установления порядка совершения внешнеторговой деятельности, в том числе количественного ограничения и государственной монополии на экспорт и импорт отдельных видов товаров;
- установления экспортного контроля в отношении вооружений, военной техники, товаров и технологий двойного назначения;
- сертификации ввозимых и вывозимых товаров;

- установления технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных, экологических стандартов и требований;
- предоставления преференций и льгот субъектам внешнеэкономической деятельности.

Кабинет Министров Республики Узбекистан:

- разрабатывает стратегию развития внешнеэкономической деятельности;
- обеспечивает экономическую безопасность, защиту экономического суверенитета и экономических интересов Республики Узбекистан;
- заключает международные договоры Республики Узбекистан в области внешнеэкономической деятельности;
- разрабатывает платежный баланс Республики Узбекистан;
- выдает гарантии правительства Республики Узбекистан под получаемые иностранные кредиты;
- владеет, пользуется и распоряжается собственностью Республики Узбекистан за границей;
- осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством.

Уполномоченным государственным органом в области регулирования внешнеэкономической деятельности является Министерство по внешнеэкономическим связям, инвестициям и торговле Республики Узбекистан.

Министерство по внешнеэкономическим связям, инвестициям и торговле Республики Узбекистан:

- обеспечивает проведение государственной политики в области внешнеэкономической деятельности, реализацию задач по защите экономических интересов Республики Узбекистан при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- разрабатывает предложения по совершенствованию законодательной базы внешнеэкономической деятельности;

- координирует и регулирует деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности в пределах компетенции, определенной законодательством;

- координирует работу органов государственного управления в области регулирования внешнеэкономической деятельности;

- осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством.

Проводимая в республике политика открытых дверей во внешнеэкономической сфере, основанная на разработанных Президентом И.А.Каримовым принципах, призвана обеспечить:

- Развитие торгово-экономических отношений вне зависимости от идеологических воззрений;

- Равноправное и взаимовыгодное сотрудничество, как на двусторонней, так и на многосторонней основе;

- Приоритет норм международного права перед национальными, признание принципов и правил ГАТТ/ВТО, в контексте поэтапной либерализации внешнеторгового режима в процессе интеграции в эту организацию;

- Разумный баланс между конкуренцией и сотрудничеством;

- Создание режима наибольшего благоприятствования для стран и отдельных иностранных инвесторов, обеспечивающих привлечение самых современных технологий.

Основным фактором, определяющим привлекательность инвестиционного климата любой страны, является система льгот и преференций для иностранных инвесторов. В Узбекистане разработана широкая система налоговых льгот для реализации инвестиционных проектов в том числе:

- Освобождение сроком на 7 лет от уплаты налогов по проектам, включенным в государственную инвестиционную программу республики;

- Освобождение от налога части дохода предприятий с иностранными инвестициями, направляемые на расширение производства и технологическую модернизацию;

- Беспрепятственный, безлицензионный вывоз продукции собственного производства;

- Беспшлинный ввоз имущества для вкладов в уставный фонд совместных предприятий и предприятий с чистым иностранным капиталом на территорию Республики Узбекистан;

- Приобретение по конкурсу права пользования и распоряжения на долгосрочной основе земельными участками под осуществление инвестиционных проектов.

Кроме вышеуказанных льгот, выработаны целенаправленные меры стимулирования деятельности предприятий с иностранными инвестициями, которые можно условно подразделить на:

- Стимулирование участия иностранных инвесторов в процессе приватизации;

- Стимулирование технического перевооружения; - стимулирование производства товаров народного потребления;

- Стимулирование экспортоориентированного производства.

Инвестиционное законодательство Республики Узбекистан является одним из передовых в системе законодательства стран СНГ, вобрав в себя основные положения международного инвестиционного права, в частности, положения о гарантиях прав иностранных инвесторов, предоставлении определенных преференций для инвесторов и другие.

Основой правового регулирования в области привлечения иностранных инвестиций в Республики Узбекистан являются:

- Закон «Об иностранных инвестициях»;

- Закон «Об инвестиционной деятельности»;

- Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» а также ряд нормативно-правовых актов, принимаемых в форме решений Президента Республики Узбекистан и постановлений правительства.

Таким образом, можно сделать вывод, что государство не создает препятствий на пути развития внешнеэкономической деятельности узбекских предприятий, и старается способствовать ей. Государство всячески содействует узбекским предприятиям в привлечении иностранных инвестиций. В частности, таким предприятиям оно предоставляет льготы и оказывает помощь, в том числе и финансовую. Приток инвестиций во многом зависит от того, насколько стимулирующее воздействие оказывает на них налоговая система страны. Предприятие, без каких либо ограничений может находить рынки сбыта для производимой продукции за пределами своей страны, кооперировать производство и привлекать иностранные инвестиции, что способствует развитию и повышению эффективности производства.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщение основных результатов магистерской деятельности, посвященной государственному регулированию внешнеэкономической деятельности стран Персидского залива, позволили сделать следующие выводы:

1. В современных условиях внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей, формирующей структуру, динамику, устойчивость национальной экономики. Сегодня ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство. Вместе с тем, несмотря на тенденцию к интеграции, мировая экономика остается конгломератом хозяйств с различными уровнями развития и несовпадающими, а подчас и прямо противоположными, интересами. Поэтому каждой стране крайне важно реалистически оценить свое нынешнее и возможно будущее место в мировом сообществе с учетом собственных интересов и специфических целей развития. В этих условиях особое значение приобретает государственное регулирование внешнеэкономической деятельности как совокупности мер и институтов, способствующих осуществлению внешнеэкономической политики страны в отношении взаимосвязей с зарубежными партнерами.

2. Говоря о системе внешнеэкономических отношений в целом, можно выделить следующие основные направления их государственного регулирования: внешнеторговые, инвестиционные, связанные с экспортно-импортными потоками капиталов (включающие научно-техническое сотрудничество и промышленную кооперацию) и валютно-финансовые.

3. В зависимости от способа государственного воздействия на внешнеэкономические отношения можно выделить административные и экономические формы регулирования. К первым относятся методы непосредственного, прямого воздействия, имеющие в основном

ограничительный характер. Например, установление квот, использование лицензий, применение различных оговорок и ограничений и т.д. Экономическое регулирование связано с воздействием на экономические интересы участников внешнеэкономической деятельности посредством использования экономических мер - налогов, таможенных пошлин и сборов, ставки банковского процента, валютного курса и т.д. Соотношение экономических и административных форм воздействия определяют характер внешнеэкономической политики государства.

4. Основной формой внешнеэкономических связей (по динамике и стоимостным показателям) считается внешняя торговля. Государственное регулирование внешнеторговых отношений, связано с реализацией тарифных и нетарифных методов (барьеров). Тарифные методы направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин. Таможенная пошлина - разновидность акцизного налога, взимаемого таможенными органами при перемещении товаров через государственную границу. Там пошлина выполняет три основные функции:

- фискальную - пополнение госбюджета;
- протекционистскую - защита отечественных производителей;
- регулирующую, связанную с регулированием товарных потоков в страну и из страны.

5. Нетарифные барьеры - ограничения внешней торговли, не связанные с применением таможенных пошлин. В наиболее общем виде среди нетарифных методов можно выделить следующие группы:

- меры прямого ограничения, связанные с количественным контролем, включающие следующие инструменты: квотирование, контингентирование, лицензирование, соглашения о добровольных ограничениях экспорта, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и сборы;

- меры косвенного ограничения, носящие неколичественный характер, среди которых можно выделить два способа (направления) воздействия:

- совокупность мер не направленных непосредственно на какие-либо ограничения внешнеторговых отношений, но само их наличие и действие фактически приводит к этому:;

- совокупность финансовых мер, регулирующих импортно-экспортные потоки;

6. Особое место в ряду нетарифных методов занимают паратарифные барьеры. Паратарифные барьеры - разновидность нетарифных барьеров, которые увеличивают стоимость импортируемого товара сверх таможенной пошлины (на определенный процент или на определенную величину на единицу товара) к данной категории торговых барьеров относятся:

- внутренние налоги и сборы, которыми облагаются импортируемые товары (налог на добавленную стоимость)

- различные таможенные сборы, не имеющие внутреннего аналога (в том числе сборы за таможенное оформление, хранение, таможенное сопровождение, а также регистрационный сбор на импортные транспортные средства и другие сборы), специальные налоги, добавочные пошлины, вводимые в целях улучшения финансового положения государства или защиты национального производства

- декретированная таможенная оценка - установление таможенной стоимости определенных товаров, применяемой для исчисления таможенных пошлин и сборов, в административном порядке.

7. Важным направлением внешнеэкономических отношений государства является регулирование иностранных инвестиций и процесса вывоза капитала (зарубежных инвестиций резидентов). С точки зрения регулирования можно выделить два направления государственного воздействия:

- иностранные инвестиции в национальной экономике;

- инвестиции резидентов в экономику других стран (зарубежные капиталовложения).

8. По способу воздействия на иностранные инвестиции можно выделить две группы методов:

- работающие на привлечение иностранных инвестиций;
- работающие на ограничение иностранных инвестиций.

К первой группе относятся следующие меры:

- налоговые и таможенные льготы;
- гарантии против национализации иностранной собственности;
- возможность репатриации прибыли;
- предоставление концессий.

Ко второй:

- ограничение доли иностранцев в уставном капитале компаний;
- определение сфер экономической деятельности, доступных для иностранного капитала, в том числе при создании совместных предприятий;
- применение различных оговорок в отношении создания предприятий с иностранными инвестициями;
- применение ограничений в части репатриации прибыли и капиталов;
- установление условий, оговаривающих необходимость использования местных факторов и компонентов производств.

9. В 2000-е гг. произошло значительное изменение инвестиционной политики стран ССАГПЗ. В 1970-х гг. в результате резкого скачка цен на нефть на мировом рынке аравийские монархии стали получать большие нефтедолларовые доходы. Их национальные экономики не могли переварить такой объем средств, поэтому деньги инвестировались за рубежом – покупались гособлигации США, делались вклады в несколько крупнейших международных банков. Банки, в свою очередь, во многом из этих средств выдали чрезмерные кредиты властям латиноамериканских стран, которые в итоге не смогли вернуть эти деньги. В результате произошел долговой кризис, потрясший мировую финансовую систему. В 2000-е гг., когда в результате роста цен на нефть резко возросли доходы аравийских монархий, они стали вкладывать нефтедоллары в

национальные экономики, а не в экономику западных стран, сделав вывод о большей эффективности данных вложений.

10. Средний годовой прирост обрабатывающих отраслей и сферы услуг в странах ССАГПЗ за последние десять лет значительно превышает среднемировой прирост и аналогичный показатель для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В 2007-2010 гг. он был еще выше и составил в Катаре 12,8%, ОАЭ – 11,5, Кувейте – 10,6, Бахрейне – 9,0 (в базовых ценах). Во многом это происходит за счет развития сферы услуг.

11. Анализируя фондовые биржи аравийских монархий с точки зрения их места и значения в мировой экономической системе, автор выделяет следующие моменты: во-первых, иностранные инвесторы слабо представлены на фондовых биржах аравийских монархий (негражданам стран ССАГПЗ ни в одной из монархий, кроме Омана, не разрешено владеть более, чем 49% акций компаний), во-вторых, фондовые биржи характеризуются высокой капитализацией, в-третьих, в середине 2000-х гг. фондовые биржи стран ССАГПЗ являлись лидерами в мире по темпам роста, однако, затем последовал обвал индексов.

12. В 2009-2010 гг. страны ССАГПЗ являлись мировыми лидерами по темпам роста фондового рынка. Основной причиной столь быстрого роста их фондовых рынков являлся огромный объем ликвидности в регионе, источники которой следующие: состояния частных лиц аравийских монархий, возвращение после терактов 11 сентября 2001 г. в национальные экономики более чем 200 млрд. долл. средств, инвестированных арабскими инвесторами в США, приток западных денег.

13. Страны ССАГПЗ имеют хорошие возможности превратиться в крупный финансовый центр в масштабах региона. Но, по мнению автора, основным фактором станут не ресурсы, привлеченные из-за рубежа, а внутренние средства. Правительства данных стран накопили огромный объем средств в государственных резервных фондах. Общий объем активов подобных фондов в мире составляет 2,9 трлн. долл., из них почти 50% (по разным оценкам

– от 1,2 до 1,5 трлн. долл. принадлежит) аравийским фондам. Рост активов и инвестиций государственных фондов вызывает в последние годы все большее беспокойство западных стран, опасаящихся потери контроля над рядом предприятий в важных отраслях (финансовой, добывающей и др.).

14. Осуществление валютных операций в указанных странах Персидского залива имеет как общие черты, так и характерные особенности. Отличительной особенностью стран является то, что здесь практически отсутствует валютный контроль (Кувейт) либо действуют лишь некоторые ограничения (Саудовская Аравия, Бахрейн). Хотя органом валютного контроля в Бахрейне и выступает ВМА, но самого валютного законодательства здесь нет. В рассматриваемых странах Персидского залива налоги или субсидии на покупку или продажу иностранной валюты отсутствуют. Ограничений на использование иностранной валюты не существует (за исключением валюты Израиля), туристам разрешено свободно ввозить и вывозить банкноты и монеты соответствующей страны.

15. В Саудовской Аравии не существует контроля за экспортными поступлениями. Экспортные лицензии отсутствуют. Не требуются и импортные лицензии, валюта для оплаты ввозимых из-за границы товаров приобретаетсся без ограничений. Отсутствуют экспортные лицензии и в Кувейте (кроме оружия и военного снаряжения, а также экспорт некоторых товаров может быть запрещен во время чрезвычайных ситуаций или в случае угрозы их нехватки). Доходы от экспорта должны быть репатриированы или задекларированы, и они могут свободно размещаться независимо от валюты. Для импорта требуется лицензия. Импортные поставки свободно оплачиваются за счет любых разрешенных источников поступления средств.

16. В Бахрейне экспортно-импортные лицензии отсутствуют (исключение составляют алкогольные напитки и военное снаряжение). Однако экспортеры и импортеры обязаны быть зарегистрированы в коммерческом реестре Министерства торговли и сельского хозяйства (МСА). Отсутствуют какие-либо

требования к экспортным и реэкспортным поступлениям. Для оплаты импорта валюта может быть свободно приобретена на валютном рынке.

17. В Кувейте нерезиденты могут свободно открывать счета в кувейтских динарах и иностранных валютах. Операции по таким счетам осуществляются без ограничений. В Бахрейне имеются различия между счетами резидентов и нерезидентов. Оффшорным банкам запрещено открывать резидентские счета. В странах Персидского залива не существует также и валютного контроля за проведением операций (как резидентами, так и нерезидентами), связанных с движением капитала. Однако в Саудовской Аравии Валютное Агентство должно дать согласие своим иностранным банкам-корреспондентам, прежде чем они предоставят кредиты в валюте Саудовской Аравии. Национальные банки страны должны получать одобрение Валютного Агентства, прежде чем привлекать иностранные банки для участия в совместных банковских операциях в риялах как внутри самой Саудовской Аравии, так и за ее пределами. Одобрение Валютного Агентства требуется также для национальных банков страны при проведении банковских операций в риялах за границей и операций с инвалютой для нерезидентов.

18. В Кувейте, как резидентам, так и нерезидентам разрешено свободно перемещать капиталы (в любой валюте) как в страну, так и за границу. В Бахрейне доход от иностранных инвестиций может быть свободно переведен за границу. Для банков установлены особые правила в отношении выплат дивидендов и перевода прибылей. Иностранные банки, имеющие лицензию, могут осуществлять операции с нерезидентами.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### I. Официальные документы

1.1. Закон Республики Узбекистан “Об основных принципах внешнеэкономической деятельности Узбекистана: Законы и постановления первого созыва седьмой сессии Олий Мажлиса Республики Узбекистан. К. 15. - Т.: Адолат, 1997. - 272 с.

1.2. Закон Республики Узбекистан “Об иностранных инвестициях” от 30 апреля 1998 г. //Журнал налогоплательщика. - №6. - 1998.

1.3. Закон Республики Узбекистан “О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов” от 30 апреля 1998 г. //Журнал налогоплательщика. - №6. - 1998.

1.4. Закон Республики Узбекистан “О внешнеэкономической деятельности” (новая редакция). Правда Востока, 13 июня 2000 г.

1.5. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-745 “О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства” от 21 января 1994 г., г. Ташкент

1.6. Указ Президента Республики Узбекистан “О мерах по обеспечению валютного контроля по экспортно-импортным операциям” от 20 апреля 1994 г. //Указы и постановления О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства. Вторая книга. - Т.: Узбекистан, 1994. - 240 с.

1.7. Указ Президента Республики Узбекистан “О мерах по стимулированию деятельности предприятий по расширению экспортного потенциала” от 17 июня 1994 г. //Указы и постановления О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты

частной собственности и развитию предпринимательства. Вторая книга. - Т.: Узбекистан, 1994. - 240 с.

1.8. Указ Президента Республики Узбекистан “О дополнительных мерах по стимулированию экспорта продукции, производимой предприятиями с иностранными инвестициями” от 26 августа 1998 г.

1.9. Указ Президента Республики Узбекистан "О Программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала” 28 ноября 2008 г. УП №-4058

1.10. Постановление Президента Республики Узбекистан “О дополнительных мерах по дальнейшему развитию производственной и социальной инфраструктуры” от 20 января 2009 г.

1.11. Постановление Президента Республики Узбекистан “О приоритетах развития промышленности Республики Узбекистан в 2011-2015 годах” от 15 декабря 2010 года

## **II. Труды Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова**

2.1. Каримов И.А. Узбекистан - государство с великим будущим. - Т.: Узбекистан, 1992. - 62 с.

2.2. Каримов И.А. Наш путь - путь независимой государственности и прогресса. - Т.: Узбекистан, 1994. - 36 с.

2.3. Каримов И.А. Основные принципы общественно- политического и экономического развития Узбекистана. - Т.: Узбекистан, 1995. - 70 с.

2.4. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан. 1995. - 248 с.

2.5. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Узбекистан. 1997. - 315 с.

2.6. Каримов И.А. Узбекистан устремленный в XXI век. - Т.: Узбекистан, 1999. - 72 с.

2.7. Каримов И.А. Наша главная цель – демократизация и обновления общества, модернизация и реформирование государства. Т.: Узбекистан, 2005. – 96 с.

2.8. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана /И.А.Каримов. – Т.: Узбекистан, 2009. – 48 с.

2.9. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа /И.А. Каримов. – Т.: «Узбекистан», 2010. – 72 с.

2.9. Каримов И.А. Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития родины и повышения благосостояния народа /И.А. Каримов. – Т.: «Узбекистан», 2011. – 48 с.

2.10. Каримов И.А. 2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины. – Т.: “Узбекистан” 2012. – 42 с.

### **III. Специальная литература**

3.1. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник. — М.: ЗАО «Экономика», 2007. — 359 с.

3.2. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управления: учеб. пособ. – М.: Экономистъ, 2007. – 495 с.

3.3. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. – 6-е изд. – М.: Дело, 2007. – 424 с.

3.4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник /Под ред. Л.Н. Красавиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 с.

3.5. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авторов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2008. — 688 с.

3.6. Фигурнова, Н. П. Международная экономика: учеб. пособ. — Москва: Изд. «Омега-Л», 2007. — 304 с.

3.7. Бондаренко Е.В. Внешнеэкономическая деятельность: корреспонденция и контракты на английском и русском языках. — М.: Эксмо, 2007.-224с.

3.8. Внешнеэкономическая деятельность. Экзаменационные ответы.- М.: «Буклайн», 2006.- 32 с.

3.9. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. /[Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.]; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: «Академия», 2007. — 304 с.

3.10. Внешнеэкономическая деятельность: Шпаргалка.-М.: РИОР, 2007.- 34 с.

3.11. Воронова Т.А. Расчетно-платежные отношения во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособ.— М.: КНОРУС, 2007. — 112 с.

3.12. Иванов М.Ю., Иванова М.Б. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. 3-е изд., -М.: Изд. РИОР, 2008.-122 с.

3.13. Международный финансовый рынок: учеб. пособ. / под ред. д-ра экон. Наук, проф. В.А. Слепова, д-ра экон. Наук, проф. Е.А. Звоновой. — М.: Магистр, 2007. — 543 с.

3.14. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. — М.: Экономистъ, 2006. — 672 с.

3.15. Саввина О. В. Международные финансовые организации: Учеб. пособ. — М.: Российская Академия предпринимательства, 2006. — 146 с.

3.16. Симмонс Мэтью Р. Закат арабской нефти. Будущее мировой экономики/ Пер. с англ. В. Н. Горбатко. — М.: Поколение, 2007. — 496 с.

- 3.17. Черенков В. И. Внешнеэкономическая деятельность: основные операции: учеб. пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2007. — 541с.
- 3.18. Шишкоедова Н.Н. Импорт. – Москва: Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2007. – 192 с.
- 3.19. Шишкоедова, Н. Н. Экспорт. - Москва : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. -192 с.
- 3.20. Беляков В. Джебель Али смотрит в будущее // Азия и Африка сегодня. - 2003. - №8 - с. 25-30.
- 3.21. ОАЭ: История, география, экономика, туризм, природа // Вояж и отдых. - 2005. - №9 - с. 129-205.
- 3.22. ОАЭ: Страноведение //Вокруг света. - 2005. - №5, май - с. 6-23.
- 3.23. Гафарова А.П. Экономический потенциал ОАЭ. // ЭКО. - 2005. - №3. - С.21-31.
- 3.24. Петров В.Е. Современные эмираты.//Экономист. -2008.-№5. - С 15-24.
- 3.25. Гаврилов С.Г. Торговый баланс Арабских государств.// Вопросы экономики.- 2008.- №7.С 29-36.
- 3.26. Житомирский В. Зеленые «аравийские степи»: Арабские Эмираты, страноведение // Туризм. - 2003. - №12, декабрь - с. 36-38.
- 3.27. Смирнова Э. Семь эмиратов. // ЭКО. - 2005. - №2 - С. 10-44.
- 3.28. Селиванов К.К. Экономике ОАЭ прогнозируют рекордный рост. // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - №15 - С. 24-27.
- 3.28. Тасымов Б.С. Саудовская Аравия: эпоха созидания. – М.:Прогресс, 2002.19. "Саудовская Аравия: эволюция режима и пределы возможного в политическом развитии", ИИИБВ, Москва, 2003.
- 3.30. Бекмуродов А.Ш., Гафуров У.В. Ўзбекистон – иқтисодийни модернизациялаш ҳамда ислохотларни чуқурлаштиришнинг янги ва юксак босқичи йўлида. – Т.: Иқтисодийт, 2008. – 126 б.
- 3.31. Бирюков Е.С. Новые тенденции в деятельности исламских банков

(на примере аравийских монархий): статья // Мировая экономика и международные отношения. – М., «Наука», 2008. – №7. – С. 82-91

3.32. Бирюков Е.С. Развитие страховой отрасли в нефтедобывающих аравийских монархиях на современном этапе: статья // Страховое дело. – М., «Анкил», 2007. – №11. – С.29-40

#### **IV. Статистические сборники и материалы**

4.1. The World Factbook, 2010-2011. Central Intelligence Agency.

4.2. World development indicators, 2009. The World Bank. Washington.

4.3. World economic outlook, April 2009. Washington.

4.4. United Arab Emirates, 2009-2010. UNICEF Statistics.

4.5. Economical Statistics, 2010. Office for National Statistics.

4.6. International Comparisons of Annual Labor Force Statistics, 2010. Bureau of Labour Statistics

4.7. Demographic and Social Statistics, 2009-2010. National Bureau of Statistics. UAE

4.8. Экономика Узбекистана: информационно-аналитический бюллетень за 2009 год. – Т.: 2010. – 70с.

4.9. Социально-экономическое развитие Узбекистана за 2009 год. – Т.: 2010. – 145с.

4.10. Статистическое обозрение Узбекистана за 2010 год. – Т.: 2011. – 85с.

4.11. Экономика Узбекистана: информационно-аналитический бюллетень за 2010 год. – Т.: 2011. – 70с.

4.12. Альманах Узбекистан 2011. Центр экономических исследований. – Т.: 2011. – 124с.

## V. Зарубежная литература

5.1. Mohammed A.J.Al Fahim. “How to set up a successful business in the UAE”/ Abu Dhabi, UAE. Forth Edition, 2010.

5.2. “Arabian Gulf Security: Internal and External Challenges”, изданная по заказу Центра Стратегических Исследований и Изучения ОАЭ («The Emirates Center for Strategic Studies and Research»), 2008-2009 гг.

5.3. “GULF-NEWS” newspaper, 2010.

5.4. GULF BUSINESS,” CEO Predictions 2011”, 2010.

5.5. Arshin Adib-Moghaddam “Regional Security Complex Theory: A critical Examination”/International Studies Journal, vol.3, no.1 (Summer 2006).

5.6. Salman Al Dosari “Desired and feared labour force: will 14 million migrant workers in the Gulf threaten the region and its demographic balance?” (Arabic) Asharq al-Awsat, December 17, 2006.

5.7. Othman Al Hassan Nour “The general framework of building a population strategy for the GCC” (Arabic)/Riyadh: the Secretariat General of the GCC, 1416 Hijri.

5.8. Baqir Salman Al Najar “The dream of migration for wealth”/ Beirut, Markaz Dirasast Al Wihda al Arabiya, 2001.

5.9. Maitha al Shamsi “Labour Migration in the GCC States”/ESCWA, Beirut, 1998.

5.10. Halik Pasha. UAE Foreign Investment. - Dubai Business Minds, 2005. - #13 - Pp. 23-25.

5.11. Investment Climate Statement. United Arab Emirates. - Abu-Dhabi: Governmental official review, 2005. - 188 p.

5.12. Rabi-Us-Saani. Jatoi seeks UAE investment. - Business Week, 2005. - #20/7 - Pp. 34-38.

5.13. Report of Dubai Department of Tourism and Commerce Marketing, - Dubai: Governmental official review, 2005. - 211 p.

5.14. Anthony H. Cordesman "Saudi Arabia Enters The 21st Century",  
Center for Strategic and International Studies, Washington, DC, 2002.

## **VI. Интернет ресурсы**

- 6.1. [www.oldgov.uz](http://www.oldgov.uz)
- 6.2. [www.cia.gov](http://www.cia.gov)
- 6.3. [www.fmc.uz](http://www.fmc.uz)
- 6.4. [www.mol.gov.ae](http://www.mol.gov.ae)
- 6.5. [www.unicef.org](http://www.unicef.org)
- 6.6. [www.uaeinteract.com](http://www.uaeinteract.com)
- 6.7. [www.alittihad.ae](http://www.alittihad.ae)
- 6.8. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
- 6.9. [www.mofa.gov.ae](http://www.mofa.gov.ae)