

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

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

ОТДЕЛ МАГИСТРАТУРЫ

*На правах рукописи
УДК*

АХМЕДОВОЙ ДИНАРЫ АХМЕД КИЗИ

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ СОВМЕСТНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИТОРОВ**

**Специальность: 5А230602 – «Корпоративные финансы и рынок ценных
бумаг (по сферам)»**

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание академической степени магистра

**Научный руководитель:
д.э.н., проф. Б.Тошмуродова**

ТАШКЕНТ – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ.....	8
1.1. Характеристика и сущность совместных предприятий.....	8
1.2. Виды, типы, формы и классификации совместных предприятий.....	13
1.3. Экономические основы функционирования и организация создания совместных предприятий.....	19
1.4. Роль совместных предприятий в экономике, плюсы и минусы создания совместных предприятий.....	29
Выводы по первой главе.....	34
ГЛАВА II. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, НА ПРИМЕРЕ СП ООО «JV MAN AUTO UZBEKISTAN».....	36
2.1. История развития компании СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan».	36
2.2. Структура и основные показатели компании СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan».....	45
2.3. Программа развития СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan» в условиях модернизации экономики.....	54
Выводы по второй главе.....	64
ГЛАВА III. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	65
3.1. Основные направления и средства осуществления политики стимулирования привлечения иностранных инвестиций, зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций.....	65
3.2. Основные рекомендации по совершенствованию привлечения иностраных инвестиций в экономику нашей страны.....	75
Выводы по третьей главе.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	90

ВВЕДЕНИЕ

"Государство обязано всемерно оказывать содействие развитию совместных предприятий, максимально упростив процедуру их создания и регистрации создав для них благоприятный налоговый режим, открыв им широкий доступ к кредитам и материальным ресурсам, предоставив свободу предпринимательской и внешнеэкономической деятельности. Совместные предприятия с участием иностранных инвесторов должны быть надежно защищены законом и всей силой государственной исполнительной власти. Нам необходимо разработать целостную программу привлечения иностранных инвестиций, так как они являются двигателем экономики".

Обоснование актуальности темы диссертации заключается в том, что инвестиции являются двигателем экономики, обеспечивающим и движение вперед, - эта аксиома любой экономической теории. Каждое государство должно прилагать усилия для привлечения в первую очередь в сферу материального производства как отечественных, так и иностранных инвесторов.

С этой целью разрабатывается и реализуется определенная инвестиционная политика, формируется соответствующий инвестиционный климат. Экономические реформы, последовательно осуществляемые в независимом Узбекистане, предполагают достижения рациональных отраслевых, воспроизводственных и территориальных пропорций, развитие интеграционных процессов, обеспечение экономического роста и др. Решение всей совокупности указанных проблем тесно связано с проведением соответствующей инвестиционной политики, формированием действенной системы регулирования и поддержки инвестиционных процессов.

Президент И.А. Каримов в Докладе посвященном «Об итогах социально-экономического развития республики в 2013 году и основных приоритетах экономической программы на 2014 год» отметил, что « ... мы всегда должны

помнить простую истину – без инвестиций нет прогресса, нет технического, технологического обновления и модернизации производства и в целом страны. В рамках реализации Инвестиционной программы 2013 года освоено в эквиваленте 13 миллиардов долларов капитальных вложений с ростом на 11,3 процента по сравнению с 2012 годом. При этом особого внимания заслуживает тот факт, что почти половину общего объема освоенных капитальных вложений (47 процентов) составили частные инвестиции – за счет собственных средств предприятий и населения.

Основная часть привлекаемых инвестиций направлялась в первую очередь в производственное строительство (свыше 70 процентов), а доля инвестиций в приобретении современного, новейшего оборудования составила около 40 процентов.

В целом объем инвестирования в экономику страны составил 23 процента к ВВП...»¹

Целью написания диссертационной работы, является характеристика совместных предприятий в Узбекистане, выявление основных регионов создания совместных предприятий, анализ функционирования СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan», а так же пути совершенствования привлечения иностранных инвестиций в экономику нашей страны.

Чтобы реализовать данные цели необходимо решать следующие **задачи:**

- показать отраслевую структуру деятельности совместных предприятий,
- раскрыть вопросы инвестиций, международные аспекты деятельности предприятий,

¹ Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год: 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. [http://www.jahonnews.uz.](http://www.jahonnews.uz;); <http://mt.uz>.

- привести примеры функционирования совместных предприятий в Узбекистане,

- выявить основные проблемы совместного предпринимательства.

Совместные предприятия способствуют поступлению иностранных инвестиций в Узбекскую экономику, осуществляются важнейшие инвестиционные проекты в страну, привлекаются и внедряются прогрессивные технологии, увеличиваются запасы свободно-конвертируемой валюты благодаря росту экспорта и замещению импорта.

Необходимо отметить, что большое внимание в данной диссертационной работе будет уделено вопросу создания СП с зарубежными партнерами, сотрудничество с которыми помогает реализовать основные цели и задачи совместных предприятий.

В Узбекистане можно выделить районы, где количество СП наибольшее: это Ташкент, город Андижан, Навои, Самарканд, Бухара, то есть это районы промышленного развития, имеющие благоприятные условия для проживания самих иностранцев. Предприятия этих районов, как правило, поставляют больше продукции, чем импортируют, а основными статьями экспорта являются сырье, металл, топливо.

Гипотеза исследования заключается в том, что разработанные научные предложения и практические рекомендации диссертационной работы позволяют совершенствовать привлечения иностранных инвестиций в экономику нашей страны.

Степень изученности проблемы. В экономической литературе основой исследования в организации финансов совместных предприятий стали научные взгляды и подходы зарубежных ученых экономистов: М. Миллера, Ф. Модильяни, З. Боди, Ю. Бригхема, Дж. Ван Хорна, Б. Коласса, Л. Крушвица, Ч.Ф. Ли, С. Росса, Дж. И. Финнерти, М.Беста, П.Кругмана, М.Обстфельда, М.Портера, М.Вайденбаума, П.Вернера, Р.Б.Карсона, Р.Каплана, Д.Нортонна, Э.Б.Аткинсона, М.Фридмана, Б.Энтони,

Ч.Макмиллана, Д.Родрига, Дж.Гелбрэйта, У.Шарпа и др. Этой проблематикой занимались такие российские ученые, как: И.Бланк, И.Лукаевич, З.Стойнова, И.Т. Балабанов, В.В. Бочаров, А.Г. Грязнова, Л.А. Дробозина, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, И.Г. Кучукина, Н.Н. Тренев, Е.С. Стойнова, Э.А. Уткин, М.А. Эскиндаров и др. Среди узбекских экономистов тоже были изучено некоторые аспекты финансового менеджмента, А.Вахабов, Н.Жумаев, Т.Маликов, О.Олимжонов, Р.Хасанов, Н.Хайдаров, Б.Ташмуродова, Р.Карлибаева, Б.Хамидулин, и др.

Объектом исследования диссертационной работы является методика функционирования СП с участием иностранных инвесторов, так же законодательно-правовые акты в Республики Узбекистан.

Предметом рассмотрения данной диссертационной работы является анализ функционирования СП с участием иностранных инвесторов на примере СП ООО “JV MAN AUTO Uzbekistan”

Методологической основой исследования в диссертационной работе явились научные труды выдающихся отечественных педагогов, методистов, историков, публикации в экономических журналах и СМИ, законы Республики Узбекистан и другие правовые акты, а также нормативные и программно-методические документы общего образования. Используются статистические данные официальных источников, материалы узбекской и всемирной сетей Интернет.

Научная новизна:

- уточнено понятие совместных предприятий, исходя из наших экономических условиях;
- изучено теоретические и концептуальные основы организации финансов совместных предприятий;
- разработано политика привлечения иностранных инвестиции в совместные предприятия;

- анализировано и разработано выводы по организацию финансов на совместных предприятиях;
- исследовано теоретические основы и практические значимость организации финансов на совместных предприятиях;
- разработано основные предложения по усовершенствованию системы привлечения иностранных инвестиций в Республику Узбекистан.

Структура и объем диссертации. Структура диссертационной работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы, а так же приложений. Диссертационная работа изложена на 90 страницах, содержит 3 таблицы и 11 рисунков.

Во введении обоснована актуальность темы диссертационной работы, цель и задачи, предмет и объект изучения, а также представлена структура диссертационной работы.

В первой главе рассмотрены теоретические основы функционирования финансов совместных предприятий с участием иностранных инвестиций. Изучены приоритетные сферы финансирования. Также рассмотрены различные виды, организации, формы, классификации, пользующиеся при создании совместных предприятий с участием иностранных инвесторов.

Во второй главе проведен анализ особенностей деятельности совместных предприятий с участием иностранных инвестиций, а так же в качестве примера приведена особенность деятельности организации СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan».

Третья глава посвящена перспективам дальнейшего совершенствования привлечения иностранных инвестиций в экономику нашей страны, рассмотрен зарубежный опыт, а так же сделаны основные рекомендации по привлечению иностранных инвестиций.

В заключении на основе проведенного анализа представлены выводы и научные предложения по повышению и обеспечению эффективности привлечения иностранных инвестиций в Республики Узбекистан.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

1.1 Характеристика и сущность совместных предприятий

В условиях проведения экономической реформы, ориентированной на развитие глубоких рыночных отношений, в нашей стране возникли разнообразные формы собственности. Рядом с государственной появились частная собственность, реальная кооперативная собственность, акционерные предприятия, разного рода товарищества, арендные предприятия, муниципальные формы собственности и др. Среди многочисленных новых форм собственности определенное место заняли и совместные предприятия (СП), призванные способствовать развитию отечественной экономики.

Совместные предприятия — относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. В экономической литературе в большинстве случаев совместным предприятием принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования совместного предприятия, так и за рубежом.

Следует отметить, что в отечественной литературе можно встретить понятия «совместное» и «смешанное» предприятие. Иногда их употребляют как тождественные. В отличие от такого подхода под «смешанным» понимает отечественное предприятие, образованное двумя или несколькими хозяйствующими субъектами одной страны. Например, смешанными

являются государственно-частные, муниципально-частные и другие национальные предприятия. Напротив, совместные предприятия — это хозяйствующие единицы, созданные собственниками разных стран.

В период строительства рыночной экономики стран СНГ получили развитие формы совместного предпринимательства - совместная производственно-хозяйственная деятельность партнеров двух или нескольких стран, характеризующаяся кооперацией, объединением знаний, усилий, средств в сфере производства и сбыта продукции, научно-технической, инвестиционной и других видов деятельности.

Основные цели и задачи создания совместных предприятий заключаются в привлечении в страну передовых технологий, прогрессивного сбыта организации и управления производством, иностранного капитала, в получении иностранных кредитов на льготных условиях, диверсификации экспорта, наполнение внутреннего рынка, увеличение запасов свободно-конвертируемой валюты благодаря росту экспорта и замещению импорта.

Формой реализации совместного предпринимательства стали совместные предприятия. Под СП понимается совместная хозяйственная организация, основанная на объединении (в том или ином согласованном размере) имущества участников, на совместном управлении хозяйственной деятельностью созданного на предприятии и соответственно на получение и последующем разделении полученного предприятием экономического эффекта в форме прибыли. С юридической точки зрения СП, основанные на базе объединения имущества разных собственников (совместная форма собственности). В числе учредителей СП в соответствии с законодательством Республики Узбекистан могут быть юридические лица и граждане Узбекистана и других государств. По форме ведения бизнеса СП могут быть совместными акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью и другими формами, которые не

противоречат действующему законодательству Республики Узбекистан для ведения совместных торговых операций. И здесь наиболее популярной формой СП являются СП с ограниченной ответственностью и закрытые акционерные общества. СП предполагают самую тесную взаимосвязь между участниками, порождает единый экономический интерес. Появление совместного предпринимательства, как одной из форм международного сотрудничества, обусловлено объективным процессом интернационализации производственных сил, которые лучше позволяют использовать преимущества, заложенные в международном разделении труда. Главными признаками, выделяющими СП из системы многообразия форм сотрудничества являются:

- ориентация на долгосрочное (5-10 лет и более) сотрудничество сторон в нескольких сферах хозяйственной деятельности - приобретение и переработка сырья, производство конечной продукции, технологическом обслуживании, научных исследованиях и разработках, финансировании производства, сбыте продукции и другое;

- объединение собственности (то есть активов) партнеров - денег предприятий, зданий и сооружений; машины и оборудование для достижения общей цели;

- совместное финансирование уставного фонда и органов управления предприятия на основе вносимых сторонами активов;

- распределение прибыли предприятия между его участниками, как правило, пропорционально их вкладу в уставной фонд;

Таким образом, совместное имущество, управление и распределение прибыли и риска - основные элементы, которые отличают совместное предпринимательство от других менее комплексных форм международного сотрудничества. Указанные особенности совместного предпринимательства формируют преимущества данного стратегического подхода в выходе на зарубежные рынки, которые являются:

- создание более высокой заинтересованности партнеров в наращивании объемов производства, модернизация основных фондов СП;
- в стремлении партнеров к объединению усилий, как в области производства товаров, так и на предпродажной стадии, а также в сбыте, в послепродажных операциях.

Создание СП способствует ликвидации уже имеющейся безработицы, возникающей в связи со структурной перестройкой народного хозяйства и будущей безработицей при переходе к рынку, в поступлении доходов от деятельности СП в центральный бюджет, в местный орган власти в форме налогов и платы за использование ресурсов (а, прежде всего земли). Для населения весьма важен опыт зарубежных партнеров в области маркетинга при работе на мировых рынках. Привлечение зарубежных капиталов и зарубежного внедрения в производство наших научно-технических достижений. СП также могли бы способствовать увеличению производства дефицитных у нас товаров, в том числе товаров народного потребления. В ряде случаев производство товаров на СП далее при импорте некоторых деталей и узлов для нас будет более предпочтительным, чем импорт готовых изделий, ибо затраты валюты будут намного менее. Как известно, серьезной проблемой нашей экономики является монополизм крупных предприятий и объединений позволяющий им диктовать свои условия потребителям продукции. Создание СП может быть одним из средств борьбы с этим монополизмом. СП представляют собой конкурента по техническому уровню и качеству продукции конкуренту, вытесняющего государственные предприятия с рынка, подрывая его монополию. Государственные предприятия проявляют безразличие к СП, если они создают принципиально новые, отсутствующие на рынке виды продукции, а лишь активно участвуют в организации производств комплектующих изделий, без которых они не могут наладить выпуск своей основной продукции. Опираясь на зарубежный опыт, СП успешно могут

конкурировать с отечественными предприятиями и тем самым заставлять их повышать качество товаров и снижать издержки производства.

Встает вопрос о социально-экономической сущности СП и их месте в нашей экономической системе. При создании СП объединяются средства разных собственников. В процессе производства происходит объединение двух форм собственности. На ее социально-экономическую сущность влияет характер собственности ее “родительских” компаний, в значительной мере ее собственности определяются господствующими производственными отношениями, общественно-политическим строем в стране. СП создается на основе договоров одним или несколькими юридическими лицами различных стран, и после регистрации приобретает права юридического лица. Ответственность за сотрудничество возлагается на граждан, страны размещения СП.

СП является самостоятельным юридическим лицом и несет полную ответственность по всем своим обязательствам. Оно имеет самостоятельный баланс и действует на основе полного хозрасчета, самоокупаемости и самофинансированию. Предприятие самостоятельно разрабатывает программу своей хозяйственной деятельности и СП имеет следующие органы управления: правление, дирекция, ревизионная комиссия.²

Создаваемые совместные предприятия могут сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Более того, приток иностранных инвестиций в СП может стать одним из возможных для нашей страны способов сосредоточения материальных и финансовых средств на направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса.

² Кузнецова Г.В. Организация предпринимательской деятельности с участием иностранного капитала.: Теорет. Курс. - М., 2009. - 154 с.

1.2 Виды, типы, формы и классификации совместных предприятий

Помимо различных целей совместного предпринимательства существуют и разные виды СП. Выбор вида предприятия влияет в дальнейшем на его функционирование. Совместные предприятия различаются в зависимости от того, где, с кем, с какой долей участия партнеров, с какой целью они создаются и как управляются. С учетом этого можно выделить 5 основных признаков для характеристики СП, а также их классификации³:

1. Местонахождение СП и его учредителей. Совместные предприятия могут быть созданы как компаниями одного государства (национальным капиталом), так и представителями разных государств. По признаку принадлежности учредителей СП к различным странам можно выделить следующие комбинации: промышленно развитые страны – промышленно развитые страны, промышленно развитые страны – развивающиеся страны, развивающиеся страны – развивающиеся страны.

2. Форма собственности создаваемого СП. Могут быть выделены следующие типы СП: с участием лишь частного капитала, с участием частных фирм и государственных предприятий или организаций и с участием национальных и международных организаций.

3. Доля участия партнеров в капитале СП. В зависимости от этого признака предприятия можно классифицировать следующим образом: предприятия, созданные на паритетных началах (равная доля участия партнеров в капитале СП), предприятия с преобладающим участием иностранного капитала и предприятия с меньшей долей участия иностранного партнера.

³ Организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Под редакцией В. В. Куликова. – М.: ИНФРА-М, 2003. С-25

Стратегия и мотивы создания совместного предприятия⁴

СТРАТЕГИЯ	МОТИВЫ
Повышение эффективности производства	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение объема затрат капитала при создании новых мощностей и производств; • повышение эффективности действующего производства, маркетинга и сбыта продукции • доступ к более дешевым факторам производства (сырье, рабочая сила) • повышение рентабельности за счет экономного расходования ресурсов в результате использования новой технологии и организации труда • упрощение обмена патентами, лицензиями
Расширение операций	<ul style="list-style-type: none"> • проникновение на новый потребительский рынок • вступление в новую сферу деятельности • приобретение новой производственной базы или новых каналов сбыта • расширение и диверсификация существующего производства путем выпуска новых товаров, выхода в другие секторы экономики
Уменьшение риска	<ul style="list-style-type: none"> • получение необходимой информации и дополнительных инвестиций • расширение возможностей реализации товаров, услуг за счет выхода на новый рынок • применение уже ранее испытанных методов производства, управления реализацией
Развитие за счет привлечения инвестиций, технологий и квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • получение дополнительных денежных средств, капитала • получения новой технологии • приобретение управленческого опыта • расширение экспорта • замещение импорта

⁴ Составлено автором на основе изученного материала

Хотелось бы отметить, что существует некоторое различие между нашим понятием «совместного предприятия» и западным толкованием этого термина. СП за рубежом создаются на паях двумя или несколькими национальными фирмами (хотя среди них могут быть и иностранные) обычно на короткий срок для производства какого-либо продукта. Для них характерен узкий ассортимент продукции, короткий срок существования, совсем не обязательно иностранное участие.

Типы СП: настоящее время в мировой практике известны четыре типа совместного предпринимательства. Одним из первых вариантов совместной коммерческой деятельности является лицензирование. В лицензионном соглашении лицензиар передает патент и «ноу-хау». Договор «О передаче «ноу-хау»» применяется в международном праве для обозначения по передаче другой стороне, выраженных в форме документации, технических знаний, опыта, навыков с одновременным делегированием специалистов для налаживания производственного процесса, изготовления изделий.

В странах Запада большое значение придается заключению лицензионных соглашений, так как они обладают определенными достоинствами. Лицензиар (продающий лицензию) получает выход на международный рынок с минимальным риском, а лицензиату (покупающему лицензию) не приходится начинать с нуля, ибо он получает права на использование производственного процесса, товарного знака, патента, торгового знака, патента, торгового секрета в обмен на лицензионный платеж. Кроме того, лицензионные соглашения позволяют существенно ускорить освоение нового рынка, поскольку отпадает потребность во времени, необходимом для осуществления инвестиций в строительство зданий.

В странах с нестабильной политической ситуацией снижается опасность экспроприации. Лицензиар может перевести за границу производство, перестающее быть рентабельным в собственной стране.

Платежи за лицензии хотя бы частично покрывают собственные расходы на исследование и разработки.

Платежи при передаче лицензии могут осуществляться двумя путями: Выплатой общей суммы сразу; Выплатой сумм в зависимости от объема производства и сбыта (на международном уровне, как правило, 2-5 % оборота).

Другим типом совместного предпринимательства является подрядное производство. При этом заключается контракт с местным производителем на выпуск товара.

Третий тип совместного предпринимательства – управление по контакту. В данном случае фирма предоставляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежный партнер обеспечивает необходимый капитал. Таким образом, здесь экспортируется не товар, а управленческие услуги. Совместные предприятия такого типа создаются в разных частях света для организации работы отелей. Четвертый тип совместного предпринимательства – совместное владение. В таких СП должно быть соглашение сторон о долгосрочных задачах сотрудничества, объединение сторонами активов (денежных средств, оборудования и т.д.) самостоятельные органы управления, участие сторон в прибылях и убытках в соответствии с вложенным капиталом.⁵

Преимущества совместных предприятий по сравнению с другими формами международной экономической кооперации:

- Повышенная ответственность партнеров, более высокая заинтересованность в развитии и модернизации производства.
- Объединение усилий ресурсов происходит не только в производстве, но и в предпроизводстве и сбытовых кооперациях.

⁵ Л.В. Осипова. И.М. Синяева. Основы Коммерческой деятельности. М «Банки и биржи» 2007 г. С-11

- Соглашение об совместных предприятиях имеет устойчивые партнерские отношения, долгосрочный характер.

- Совместные предприятия дают возможность комплексно использовать взаимодействие во всех сферах.

Совместное предприятие имеет свои специфические аспекты:

Так как участники включают собственный капитал, возникают вполне обоснованные требования гарантии защиты вложенного капитала и его возврат в определенных обстоятельствах.

Так как СП имеет единое производство, систему управления, коллектив, то могут возникнуть конфликтные ситуации и столкновение интересов. Многие СП терпят крах прежде всего потому, что стороны преследуют разные цели: один партнер может желать реинвестировать доходы в расширение, а другой - получать дивиденды, или один партнер может стремиться к более активному участию в управлении предприятием, чем другой. Если дела будут идти плохо, то более активный партнер обвиняет менее активного в недостатке внимания к предприятию, а последний клянет первого за плохие решения. Более того, один партнер может подозревать другого в том, что извлекает для себя больше выгод из предприятия (особенно в том, что касается технологий). Поэтому выбор партнера по СП имеет важнейшее значение, особенно если разделение собственности в силу государственного регулирования обязательно.

Формы СП. СП на территории Республики Узбекистан образуются с участием одной или нескольких иностранных фирм и компаний и такого же числа отечественных предприятий, объединений и других организаций, являющихся юридическими лицами. На территории Узбекистана могут быть созданы СП различных форм.

В зависимости от характера возникновения прежде всего выделяют учреждение нового предприятия с определенным долевым участием иностранного капитала. При этом может быть предусмотрено образование филиалов или

дочерних компаний вновь формируемого совместного предприятия.

Чаще всего совместные предприятия возникают путем вовлечения иностранного капитала в деятельность по расширению масштабов производства и повышению эффективности уже существующих предприятий и объединений. Это делается либо через вклад иностранным предпринимателем определенной доли в общий капитал, либо посредством приобретения некоторого количества акций функционирующего предприятия, либо через покупку имущества узбекской фирмы.

Возникшие таким путем СП, как правило, представляют собой инвестиционный контракт, заключенный партнерами по поводу сооружения капиталоемких объектов — гостиниц, офисов, промышленных предприятий или отдельных производств, предусматривающих использование оборудования иностранного инвестора. Договор о совместной деятельности предусматривает регулирование таких вопросов совместной деятельности как определение масштабов производства, раздела и сбыта продукции, порядок выплаты налогов, систему управления и сроки сотрудничества.

Создание новых предприятий или значительное расширение существующих нередко требует крупных финансовых ресурсов, которых может и не быть у участников этого процесса. Тогда к делу подключаются инвестиционные банки. Они могут финансировать создание проекта от стадии проектирования до его пуска. Проектное финансирование давно применяется промышленно развитыми странами при сооружении предприятий в развивающихся государствах. Суть его состоит в том, что иностранное финансовое учреждение без гарантий местных правительств или банков предоставляет займы только жизнеспособным проектам, реализация которых обеспечит выплату займа и процентов по нему. Чтобы не оказаться в проигрыше, финансовые советники кредиторов проекта тщательно изучают его экономические параметры и осуществляют контроль вплоть до окончания строительства. Это гарантирует финансовое обеспечение объекта в течении всего срока его сооружения и ускоряет завершение строительства.

1.3 Экономические основы функционирования и организация создания совместных предприятий

В качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта СП имеют уставный фонд учредительного капитала, который образуется за счет первоначальных и дополнительных взносов их участников. Вклад в уставный фонд можно внести в виде денежных средств в национальных валютах участников предприятия, в форме знаний, сооружений, оборудования и прочих материальных ценностей, а также в виде права пользования землей, водой и другими природными ресурсами. Как правило, вклад зарубежного участника в уставный фонд делается в виде машин и оборудования, лицензий и т.д. и оценивается как в национальной, так и в иностранной валюте с перерасчетом последнего в сум по официальному валютному курсу на день подписания договора о создании совместного предприятия. Узбекский участник чаще всего предоставляет в уставный фонд СП землю, природные ресурсы, здания и сооружения. Вклад узбекского партнера в уставный фонд оценивается в том же порядке, что и зарубежного. При этом стоимость материальных ценностей обеих сторон определяется по договорным ценам с учетом цен мирового рынка. Если таковые отсутствуют, то стоимость вносимого имущества устанавливается по согласованию сторон.

Выбор партнера осуществляется исходя из внешнеэкономических связей с иностранными партнерами на основе информации, имеющейся в организациях, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью. Начиная поиск партнера необходимо учитывать инвестиционный климат (экономические, политические, правовые условия в стране) и возможностей их улучшения.

Порядок формирования уставного фонда и роли узбекских и иностранных участников в нем устанавливается по договоренности между ними с учетом учредительных документов. По подсчетам специализированных банков

финансовое положение СП будет устойчивым только в том случае, если уставной фонд равен или больше 50% общих затрат на его создание и обеспечение начального этапа деятельности.

Вклад отечественного участника в уставный фонд оценивается в суммах по договорным ценам с учетом цен мирового рынка или в иностранной валюте с пересчетом по официальному валютному курсу. Вклад иностранного участника оценивается, в том же порядке, с пересчетом стоимости вклада в суммы по официальному курсу.

Рисунок. 1

Структура и источники финансирования капитальных вложений в совместных предприятиях⁶



⁶ Составлено автором на основе изученного материала

Наконец, надо учитывать тот факт, что зарубежного партнера волнует не столько соотношение долей собственности, сколько законодательные гарантии свободного ее изъятия, вывоза прибылей, общепринятые способы решения споров и другие практические вопросы.

Сформированный учредительный капитал – фундамент финансовой деятельности совместного предприятия. Он может периодически пополняться специальными отчислениями прибыли от собственной производственной или коммерческой деятельности СП.

СП имеют самостоятельный баланс, они функционируют на основе коммерческого расчета, самокупаемости и самофинансирования. Они самостоятельно разрабатывают и осуществляют программы производственной деятельности и организуют сбыт своей продукции. Совместные предприятия по своим обязательствам сами отвечают принадлежащим им имуществом, и государство не несет ответственности за результаты их деятельности. Но их имущество подлежит обязательному страхованию и охраняется существующим законодательством, не может быть временно изъято государством или принудительно отчуждено за плату.

Систему функционирования СП определяет выработанный их участниками порядок распределения доходов. После уплаты предусмотренных государством налогов, а также отчислений в резервный фонд и фонды социального и производственного развития полученная предприятием прибыль распределяется в соответствии с условиями соглашения: в паевых товариществах – по долям внесенного имущества, в акционерных обществах – по акциям, а в контрактных соглашениях – по договоренности. Узбекистан предоставляет зарубежным партнерам возможность беспрепятственно переводить всю долю полученной прибыли за границу в иностранной валюте. При этом все валютные расходы СП должны осуществляться за счет средств, полученных от реализации продукции на внешнем рынке.

Важным аспектом управления СП является обеспечение их

высококвалифицированными кадрами. Труд с совместных предприятиях требует специальной подготовки даже от тех граждан Республики, которые получили внешнеторговое образование.

Другая важная сторона управления совместными предприятиями – разделение руководящих функций между партнерами. От него в большой степени зависит общий результат деятельности предприятия и обеспечение интересов каждого его работника. Поэтому решение этой проблемы тщательно регулируется. Оперативной деятельностью СП занимается дирекция, которая состоит из узбекских и иностранных граждан. При этом председателем правления и генеральным директором совместного предприятия не обязательно должны быть граждане Республики Узбекистан.

Необходимой экономической предпосылкой организации эффективных совместных предприятий сейчас является хорошее знание производственных и социальных возможностей национальной экономики, текущих и перспективных проблем развития производства. Эффект получает тот, кто может полнее судить о конкретном состоянии своей экономики и ее возможностях включения в процесс международных экономических отношений. Хорошо продуманная и экономически обоснованная государственная стратегия формирования СП есть неременное условие их быстрого создания и бесперебойного функционирования.

Функционирование же СП – это долгосрочное дело, которое должно обеспечить повышение эффективности экономики и способствовать ее более активному включению в систему международных экономических отношений. В связи с такой перспективой важным экономическим и социальным фактором становится выбор узбекским предприятием надежного и выгодного зарубежного партнера. Узбекскому предприятию с самого начала надо определить требования, которые оно хочет удовлетворить с помощью совместной деятельности с иностранной фирмой. Продумав систему конкретных целей, отечественное предприятие может предложить зарубежным компаниям обсудить возможность сотрудничества или проявить инициативу и самому осуществлять подобные связи

через торговые палаты, ярмарки, контрактные биржи и т.д.

Как известно, одна из главных экономических проблем состоит в выяснении соотношения форм собственности на предприятие и эффективности производства и связь с этим соотношением социального вопроса. Возникает эта проблема и на СП, так как трудовые отношения регулируются не местным законодательством, а условиями контрактов. Но в то же время практика показывает, что функционирование совместных предприятий не привело к каким-либо крупным социальным потрясениям.

Организация создания СП. Организационно-правовые формы компаний с иностранными инвестициями (как с долевым участием иностранного капитала, так и на 100% принадлежащие иностранному инвестору) могут быть различны. В Узбекистане никаких ограничений для иностранных инвесторов с точки зрения организационно-правовых форм не существует, компании могут быть зарегистрированы в любых формах, предусмотренных законодательством. При этом надо отметить, что наиболее распространенными организационно-правовыми формами компаний с иностранными инвестициями являются хозяйственные товарищества и общества.

Выбор организационно-правовой формы осуществляется в зависимости от того, какие цели ставятся при создании компании, каким видом бизнеса она собирается заниматься, от числа учредителей, размера уставного капитала и т.п.

Сотрудничество в форме совместных предприятий объективно является сложным видом международной кооперации, что, естественно, порождает ряд проблем уже с первых шагов создания СП. Успех решения многих проблем будет зависеть от того, как будет организован этот процесс.

Процесс создания СП можно представить в виде последовательности этапов:

1. Оценка целей создания СП.

2. Оценка адекватности СП как целереализующей системы.
3. Поиск и выбор партнеров.
4. Начало переговоров и подготовка протокола о намерениях.
5. Проведение технико-экономического исследования.
6. Подготовка учредительных документов.
7. Регистрация СП.

Рассмотрим содержание каждого этапа и основные проблемы, возникающие при их реализации.

Начальный этап – *постановка целей*, для достижения которых выбирается эта форма международного сотрудничества. Несмотря на кажущуюся простоту, этап целеполагания относится к разряду трудных и ответственных этапов разработки проекта СП. От того, насколько правильно определены цели создания СП, во многом зависит успех будущей работы.

Трудность этапа постановки целей связана с его слабой структурированностью и невозможностью выработки общих рекомендаций. Для каждого конкретного случая создания СП этот этап является результирующим большого количества факторов, носит творческий характер и протекает по-своему. Однако во всех случаях необходимо учитывать общие народнохозяйственные цели, которые определены нормативными документами.

После того, как сформулированы конкретные цели создания СП, необходимо убедиться в том, что рассматриваемая форма хозяйствования является эффективным инструментом их достижения. Необходимость этого этапа обусловлена тем, что на практике в условиях активной пропаганды международного сотрудничества у ряда хозяйственных руководителей складывается впечатление, что создание СП – универсальное средство решения всех проблем, стоящих перед нашей экономикой. На самом деле совместное предприятие имеет как преимущества, так и недостатки, а, следовательно, и определенные границы для эффективного применения.

Итак, лишь убедившись в том, что создание СП является эффективной

формой достижения поставленных целей, можно переходить к следующему этапу, связанному с поиском и выбором иностранного партнера.

В мировой практике распространено создание СП как бы в продолжение ранее уже существовавших форм более простых форм сотрудничества. При этом, естественно, не возникает проблема поиска партнера.

Большинство учредителей СП сталкивается с проблемой поиска иностранного партнера, а в случае, когда поступает несколько предложений, - и с проблемой выбора наилучшего партнера. Решение указанных проблем может осуществляться собственными силами либо с помощью организаций-посредников, специализирующихся в этой области.

Достаточно простой путь – прибегнуть к услугам организации, оказывающей услуги по созданию СП. Более сложный – самостоятельное осуществление поиска, активного или пассивного.

При активном поиске учредитель сам тем или иным образом выходит на иностранные фирмы, которые являются потенциальными партнерами для создания СП. Наиболее благоприятная для этого среда – форумы, ярмарки, выставки и т.п. При пассивном поиске учредитель объявляет о желании создать СП и ждет предложений от возможных партнеров.

Эффективность активного поиска во многом зависит от возможности получения информации о зарубежных фирмах, которые могут представлять интерес в качестве партнера. Количество фирм огромно, и возникает проблема сужения области поиска по географическому признаку, по стране нахождения, по отраслевой промышленности и т.д.

Организация пассивного поиска связана с подготовкой информации о предполагаемом проекте создания СП и выбором способа ее распространения. Объем передаваемых сведений может колебаться от краткого предложения заинтересованным фирмам вступить в контакт с учредителем до развернутой информации по проекту, представленной в специальной форме.

Предложения в краткой форме обычно готовятся для передачи с помощью

средств массовой информации. Развернутая информация по проекту доводится до конкретных фирм и включает: название проекта, общие сведения о проекте (организация-учредитель, предмет деятельности, степень проработанности проекта учредителем, наличие необходимых согласований, место расположения СП), основные показатели проекта (расчетная мощность предприятия, примерная производительная программа, сведения о поставках сырья и полуфабрикатов, потребность в электроснабжении, воде и др.), характеристику внутреннего и внешнего рынков, предполагаемую структуру сбыта продукции (доля продукции, поставляемой на внутренний и внешний рынок), какой вклад ожидается от иностранного партнера (инвестирование денежных средств, передача технологии, предоставление лицензий), поставка оборудования и т.п.

Если характер проекта позволяет рассчитывать на большой интерес со стороны иностранных фирм, например, проект совместной добычи полезных ископаемых, можно организовать тендер, международный торг, проведение которого даст возможность учредителю создать предприятие на более выгодных условиях.

Если претендентов на роль партнера в совместном предприятии оказывается больше, чем необходимо, возникает проблема выбора самых предпочтительных. Решение этой проблемы целесообразно начать с оценки финансового положения каждого из претендентов, чтобы иметь дело с фирмами, внушающими доверие. Для этого необходимо навести справки, используя возможности внешнеторговых организаций, заграничного аппарата, банковские каналы.

После того, как произведен выбор иностранного партнера (партнеров) для создания СП, начинается процесс переговоров и подготовки учредительных документов, необходимых для регистрации. Поскольку СП представляется собой союз, основанный на балансе интересов участвующих в нем сторон, то важно в начальной стадии переговоров выяснить интересы иностранного учредителя СП. Мировой опыт подсказывает, что более частыми мотивами участия иностранных инвесторов в создании СП являются:

- долгосрочная гарантия сбыта продукции на внутреннем рынке, обеспечиваемая местным партнером;
- использование свободных капиталов для увеличения получаемой прибыли;
- снижение издержек производства и укрепление конкурентных позиций на внешних рынках;
- установление более тесных связей с местным партнером, обеспечивающих получение льгот и защищающих от возможных дискриминационных действий властей;

Однако, как показывает практика создания СП в нашей стране, не всеми иностранными предпринимателями движут благовидные мотивы, и вместо баланса интересов они стремятся к получению односторонней выгоды и достижению целей, не связанных с предметом деятельности СП. В качестве примеров таких действий могут быть названы:

- осуществление своего вклада в уставный фонд за счет некачественной, залежавшейся продукции;
- использование неинформированности партнера для завышения денежной оценки своего вклада в уставный фонд и т.д.

Важно выявить мотивы иностранной фирмы, противоречащие интересам узбекской стороны, на начальной стадии переговоров, с тем, чтобы предотвратить возможный ущерб в будущем.

Если переговоры между партнерами заканчиваются успешно, то они готовят протокол о намерениях. Этот документ не имеет юридической силы, однако к его подписанию надо подходить со всей ответственностью. Форма протокола о намерениях – произвольная. На практике встречаются как очень короткие протоколы, в которых лишь констатируется намерение сторон создать совместное предприятие, так и достаточно развернутые, с указанием основополагающих моментов создания и деятельности совместного предприятия, по которым достигнуто согласие сторон. Общий подход к подготовке протокола о

намерениях должен основываться на том, что больше принципиальных вопросов, которые необходимо решить при создании СП, найдет отражение в протоколе, тем в дальнейшем потребуется меньше взаимных согласований при подготовке учредительных документов.

После подписания протокола о намерениях в соответствии с согласованной организацией работ по разработке проекта СП партнеры приступают к разработке технико-экономического обоснования и учредительных документов. Технико-экономическое обоснование, так же, как и протокол о намерениях, не имеет юридической силы и не накладывает обязательств на учредителей СП.

Параллельно с проведением технико-экономических исследований ведется работа по подготовке договора (соглашения) о создании СП и устава СП. Подготовку указанных документов может вести любой из партнеров.

Форма договора и устава произвольна, однако эти документы должны включать в себя ряд обязательных статей. Вот они:

- предмет и цели деятельности предприятия;
- местонахождение предприятия;
- состав участников (учредителей СП);
- уставный фонд (размер уставного фонда, размер доли каждого участника, порядок формирования уставного фонда);
- порядок ликвидации предприятия.

Обязательные статьи учредительных документов могут дополняться специфическими для данного проекта, важно лишь, чтобы они не противоречили советскому законодательству.

Подготовка учредительных документов и ТЭО позволяет приступить к осуществлению заключительного этапа создания СП – его регистрации.

После регистрации СП считается созданным и приобретает статус юридического лица, учредители получают справку о том, что СП внесено в реестр совместных предприятий.

1.4 Роль совместных предприятий в экономике, плюсы и минусы создания совместных предприятий

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику РУзб является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества странами. С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизовать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Совместное предпринимательство получило довольно широкое распространение при осуществлении международного бизнеса. При этом наиболее часто приводятся следующие его основные преимущества:

- ориентация на долгосрочное сотрудничество сторон в одной или нескольких сферах хозяйственной деятельности;
- объединение собственности партнеров (денежных средств, зданий и сооружений, машин и оборудования, прав интеллектуальной собственности и т.п.) для достижения общей цели; совместное формирование уставного капитала;
- возможность комплексного использования усилий партнеров по взаимодействию во всех предпроизводственных, производственных и сбытовых сферах; объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил, принадлежащих партнерам; достижение синергетического эффекта;
- невысокая потребность в денежной наличности для осуществления капитальных вложений, зачастую более существенным вкладом в уставный

капитал СП является лицензия на современный технологический процесс и т.п.;

- участие в прибылях СП, полученных в результате использования технологии и производства продукции, работ, услуг; распределение прибыли СП между его учредителями, как правило, пропорционально их вкладу в уставный капитал;

- возможность глубокого изучения соответствующего рынка и приобретения опыта, необходимого для расширения деятельности на нем в долгосрочной перспективе;

- снижение затрат на производство продукции, поступающей от СП иностранной фирме-партнеру по кооперационным связям;

Подчеркнув позитивные черты совместного предпринимательства, нельзя не остановиться и на его недостатках. А самая большая опасность, которая может ожидать при создании совместного предприятия, – это проблемы взаимоотношений с партнерами. Как показывает практика, они имеют место в большинстве как вновь создаваемых, так и давно функционирующих совместных компаний. В рамках совместного предприятия непосредственное руководство хозяйственной деятельностью, проблемы стратегии и тактики могут быть решены исключительно с учетом мнения партнера. Порой возникает необходимость достаточно длительного согласования и достижения взаимопонимания при разработке совместной концепции, что ведет к потерям времени. Основные сферы, в которых, как правило, возникают конфликты между партнерами: распределение прибыли (стремление одной стороны получить дивиденды, а другой направить их на развитие предприятия, извлечение одной из сторон больших выгод для себя, чем для партнера и т.п.), неравнозначная активность партнеров, стремление к более активному участию в управлении одного из партнеров. СП могут даже потерпеть крах, если партнеры будут преследовать разные цели.⁷

⁷ Под ред. Поляка Г. СП: организационно-экономические основы. М., 2009. - 132 с.

С точки зрения политиков и экономистов республики, с участием иностранного капитала можно решать следующие задачи:

- повысить эффективность экспортного потенциала, преодолеть его сырьевую направленность и развить импортозамещающие производства;
- усилить экспортную экспансию страны и упрочить ее позиции на внешних рынках;
- повысить научно-технический уровень производства с помощью новотехники и технологий, методов управления и сбыта продукции;
- увеличить налоговые поступления в государственный бюджет;
- содействовать развитию отсталых и депрессивных районов и создать новые рабочие места в национальной экономике;
- использовать современный производственный и управленческий опыт через обучение и переподготовку кадров;
- достигнуть экономической самостоятельности Узбекистана.

Таким образом, зарубежное инвестирование выступает как объективно необходимый процесс для Узбекистана, т.к. он способствует обузданию кризиса и, одновременно, финансовой стабилизации экономики, решает стратегические и тактические задачи макроэкономического характера, такие как борьба с инфляцией, структурная перестройка, искоренение технологической и управленческой отсталости экономики. То есть все эти факторы доказывают важность привлечения и использования внешних капитальных вложений.

Объективно привлечение иностранных инвестиций в экономику Узбекистана является необходимым процессом. Мировой опыт многих стран свидетельствует, что приток иностранного капитала и государственное регулирование его использования позитивно воздействуют на экономику. Инвестиции содействуют становлению и укреплению частного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями

экономического развития, мобилизуют капитал для реализации серьезных проектов, создания смешанных компаний, рынков ссудного капитала. От того, насколько успешно экономика Узбекистана будет интегрироваться в мирохозяйственные связи, зависит стратегия и тактика преодоления кризиса.

Узбекистан стремится создать благоприятный социальный, финансово-экономический, правовой режим для деятельности иностранных инвесторов и соответствующий их интересам инвестиционный климат, решать одновременно свои проблемы и достигать поставленных целей. В связи с этим, Правительством Республики сделан существенный шаг: был разработан и введен в действие в 30.04.1998 г. Закон "Об иностранных инвестициях", который определил правовой режим иностранных инвестиций в Узбекистане, установил формы осуществления и объекты вложения иностранных инвестиций в Республике Узбекистан.

Правовой режим предусматривает гарантии для иностранных инвесторов, основные из которых:

1. национальный режим, т.е. иностранные инвесторы вправе пользоваться условиями не менее благоприятными, чем отечественные инвесторы;

2. правительственные гарантии от имени республики;

- . гарантии от изменений законодательства и политической ситуации;
- . гарантии от экспроприации и др.

Также Правительством Республики Узбекистан были разработаны и введены в действие другие законы и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность в республике.

Однако можно утверждать, что влияние иностранных инвестиций на экономику принимающей страны противоречиво: оно может быть как положительным, так и отрицательным.

Как было отмечено, иностранные инвестиции повышают спрос на высококвалифицированную рабочую силу, в связи с чем растёт уровень

благосостояния населения, так как иностранные инвесторы платят более высокую заработную плату по сравнению с местными фирмами. Но соответственно сокращаются прибыли местных фирм из-за несправедливой конкуренции. Иностранные инвестиции стимулируют производство промежуточной продукции, так как создаётся спрос именно на неё. Местные фирмы вынуждены создавать дополнительные производственные мощности, поскольку они не производили бы данные товары при отсутствии спроса со стороны зарубежных компаний, стран.

Другим аспектом отрицательного влияния иностранных инвестиций на экономику принимающей страны служит эффект вытеснения внутренних капиталовложений иностранными инвестициями, вытеснения местных фирм более конкурентоспособными зарубежными, то есть местные фирмы просто не имеют возможности развиваться, расти, пробиваться на мировой рынок. Можно сказать, что этот эффект далеко неоднозначен, так как иностранные инвестиции могут содействовать развитию национальных фирм за счет роста производительности труда, внешнего эффекта от передачи технологии, что является одним из положительных влияний иностранных инвестиций на экономику принимающей страны.

Следует упомянуть также и о воздействии иностранных инвестиций на импорт и экспорт принимающей страны. Из-за вторжения иностранного капитала, иностранных предприятий экспорт и импорт продукции принимающей страны может существенно снизиться, так как опережающая по качеству продукцию местных фирм продукция иностранных инвесторов является более приемлемой для внешних рынков. В свою очередь в связи с выпуском продукции иностранных инвесторов отпадает необходимость в импорте продукции данного вида принимающей страной.

Необходимо также отметить и неэкономические последствия зарубежных инвестиций, таких как, например, культурные изменения.

Важным также является то, что при отсутствии четкой программы и

продуманной политики взаимодействия с глобальными компаниями, осуществляющими финансовые вливания в страну, приток иностранных инвестиций может крайне негативно повлиять как на международную конкурентоспособность страны, так и на перспективы ее дальнейшего экономического роста.

Можно заключить, что инвестирование иностранного капитала является неотъемлемой частью международных экономических отношений в настоящее время и имеет как бесспорные преимущества, так и очевидные недостатки для экономик принимающих стран. Каждой стране важно заранее предугадывать все последствия воздействия иностранных инвестиций и определять необходимость их привлечения.

Выводы по первой главе

Совместное предприятие может быть организовано в форме производственного предприятия, венчурной фирмы, сервисных, торговых и посреднических организаций. Совместные предприятия могут создаваться "на одну сделку", на неопределенный или на заранее фиксированный период времени и объединять 2-х или более партнеров или даже целую отрасль. Создание совместных предприятий может осуществляться в различных сферах деятельности (производственной, торгово-закупочной, финансовой и т. д.). Однако, создание совместных предприятий в производственной сфере имеет ряд преимуществ.

Во-первых, это дает возможность учредителям совместного предприятия получать конкурентные преимущества на товарном рынке (осуществляется более быстрое внедрение новых технологий, передача патентов, лицензий, "ноу-хау") и максимум льгот (по уплате налогов, таможенных сборов при вывозе продукции);

Во-вторых, страна-реципиент может обеспечить высокую степень контроля над использованием экономических ресурсов, активизировать

производственную деятельность в приоритетных отраслях материальной сферы, получить положительный социальный эффект от увеличения числа рабочих мест.

Таким образом, зарубежное инвестирование выступает как объективно необходимый процесс для Узбекистана, т.к. он способствует обузданию кризиса и, одновременно, финансовой стабилизации экономики, решает стратегические и тактические задачи макроэкономического характера, такие как борьба с инфляцией, структурная перестройка, искоренение технологической и управленческой отсталости экономики. То есть все эти факторы доказывают важность привлечения и использования внешних капитальных вложений.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНВОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, НА ПРИМЕРЕ СП ООО «JV MAN AUTO UZBEKISTAN»

2.1 История развития компании СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan»

Эффективность и устойчивость функционирования организации прямо или косвенно определяется факторами окружающей ее внешней среды (микро- и макросреды). Несмотря на то, что составляющие этой среды (политические, экономические, социальные, технические и природные и т.д.) не поддаются контролю со стороны организации, она может уменьшить их неопределенность и непредсказуемость, осуществляя их непрерывный мониторинг.

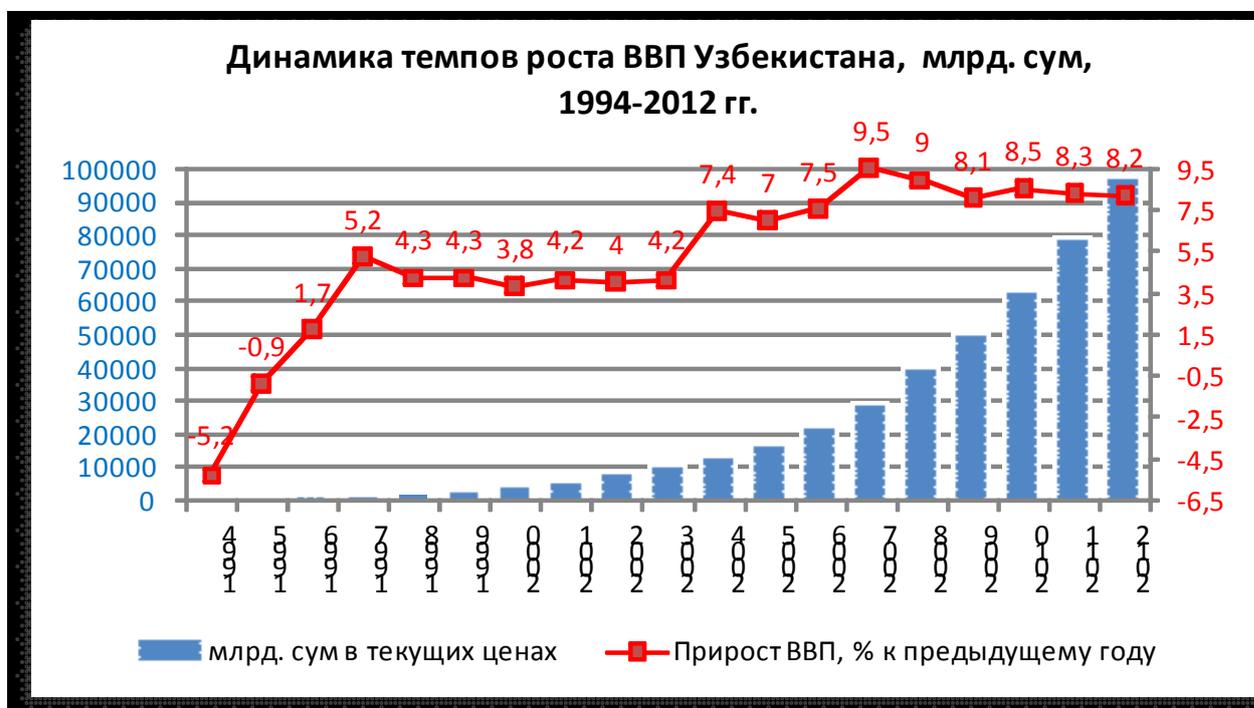
В Узбекистане идет процесс либерализации внешнеэкономической деятельности, обеспечивается защита иностранных инвестиций от возможных изменений в законодательстве, гарантируется их беспрепятственная репатриация, предоставляются налоговые и таможенные льготы и преференции и многое другое. Все это говорит о том, что Правительство не только в теории, но и на практике осуществляет политику «открытых дверей» в вопросах привлечения иностранных инвестиций. «Основой правового регулирования в области привлечения иностранных инвестиций в Республики Узбекистан являются: Закон «Об иностранных инвестициях» (№ 609-І от 30.04.1998 г.); Закон «Об инвестиционной деятельности» (№ 719-І от 24.12.1998 г.); Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» (№ 611-І от 30.04.1998 г.), а также ряд нормативно-правовых актов, принимаемых в форме решений Президента Республики Узбекистан и постановлений правительства»).

Результат: Гарантируется защита капиталовложений и прибыли иностранного участника СП ООО «MANAuto-Uzbekistan» - MAN TRUCK& BUS AG (Германия)

По данным Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан, а также по оценкам авторитетных международных финансовых институтов, реальные темпы роста экономики Узбекистана в течение последних пяти лет составляли не менее 8%.

Рисунок. 2

Динамика темпов роста ВВП Узбекистана 1994-2012 гг.⁸



В среднесрочной перспективе, экономика будет расти со скоростью 7-7,5% в год. Например, в своем издании «Обновленный обзор развития Азии 2013» АБР прогнозирует рост 8% - в 2014 г. Всемирный банк⁹ оценивает рост ВВП Узбекистана в 7,1% в 2014 г. Согласно прогнозам МВФ¹⁰, ВВП Узбекистана вырастет в 2014 г. – на 6,5%. ЕБРР прогнозирует рост в 2014 г. – на 7%.

⁸ <http://news.uzreport.uz/news>; www. stat.uz.

⁹ Отчет Всемирного банка «GlobalEconomicProspects 2013» («Глобальные экономические перспективы 2013»)

¹⁰ Доклад МВФ «WorldEconomicOutlook 2013» («Перспективы мировой экономики 2013»)

В настоящее время экономическому росту способствуют широкомасштабные государственные программы капитальных инвестиций, благоприятные экспортные цены на хлопок, газ и золото, а также большой объем денежных переводов (от трудовых мигрантов) в страну (до 11% ВВП). Результат: Являясь экспортером газа, а также с учетом благоприятных прогнозов его экспортной стоимости, Республика Узбекистан может рассчитывать на стойкий рост экономики в ближайшей перспективе.

(Следует учесть, что Республика все еще в значительной степени зависит от валютных поступлений за счет экспорта природных ресурсов. В случае замедления мирового экономического роста, объемы экспорта, иностранных инвестиций и денежных переводов уменьшатся)

По данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, доля внешнего долга в процентном отношении к ВВП Республики Узбекистан непрерывно сокращается. Так, если в 2010 г. величина госдолга составила 15% к ВВП, то в 2011 и 2012 гг. она составила 13%.

Рисунок 3

Показатели внешнего долга в процентном соотношении к ВВП¹¹



¹¹ <http://news.uzreport.uz/news>; www.stat.uz.

По словам Президента Республики Узбекистан, по состоянию на апрель 2013 г. доля внешнего долга уже не превышает 10-12% к ВВП¹².

Согласно оценке АБР, по итогам 2012 г. внешний долг составил 17,8% к ВВП против 17,4% в 2011 г. В 2013 г., по прогнозам банка, этот показатель составит 19,3%, а в 2014 г. – 20,8%¹³.

Результат: Величина внешнего долга в Узбекистане является одной из самых низких в мире. На обслуживание долга Республика расходует меньше материальных средств и имеет возможность использовать накапливаемые золотовалютные резервы на инвестирование в экономику и инновации

В период с января 2010 г. по май 2013 г. в Узбекистан импортировано около 13600 единиц автотранспортных средств, соответствующих кодам ТН ВЭД 8704, 8705, 87012. При этом в 2010 г. ввезено 2689 ед. техники, в 2011 г. – 3027 ед., в 2012 г. – 5213 ед., и уже за первое полугодие 2013 г. – около 2700 ед.

Результат: Наблюдаемое увеличение импорта автотранспортных средств ведущих мировых производителей обостряет конкуренцию

Несмотря на небольшое снижение объема кредитования банками в 2011 г. (до 35%) и 2012 г. (до 30%) после резкого увеличения кредитования в 2010 году (рост около 60%), темп роста кредитования остается устойчивым. При этом, несмотря на рост кредитования, доля кредитов в ВВП Узбекистана, по итогам 2012 г., составляет чуть более 20%¹⁴.

Знакомством с компанией: MAN ведет свою историю с 1758 года, когда был введен в эксплуатацию чугунолитейный завод St. Antony, первое предприятие тяжелой промышленности в Рурской области. В 1808 году три металлургических завода - St. Antony, Gutehoffnungshütte и Neu Essen объединились в одно предприятие, создав компанию под названием JNH,

¹² <http://www.12uz.com/#ru/news/show/economy/13991/>, 18.04.2013 г.

¹³ Отчет АБР «Обновленный обзор развития Азии 2013»

¹⁴ Доклад представителя Центрального банка Республики Узбекистан, Джахангира Абдурасулова, на конференции 26.06.2013 г. «Банки Узбекистана: рост без внешней долговой нагрузки»

первое предприятие, на котором осуществлялись одновременно производство и обработка металла.

С 1814 года наряду с металлообработкой ЖНН производит паровые двигатели, а в 1830 году компания выпускает первый пароход, произведенный в долине Рейна – одноцилиндровый "Stadt Mainz". Уже через десять лет ЖНН выпускает 16 различных моделей пароходов, по скорости и маневренности превосходящих своих конкурентов.

В 1974 году по заказу американских предприятий городского транспорта MAN выпускает 6 ½-метровый сочлененный автобус SG 192. В 1976 году компания выполняет большой заказ на поставку автобусов в Сирию. В этом же году MAN становится генеральным подрядчиком в программе поставки грузовиков нового поколения для бундесвера.

Результатом сотрудничества MAN с концерном Volkswagen стали автомобили серии G90, грузовики среднего класса, получившие название MAN-Volkswagen. К началу 1980-го MAN владел уже 39 филиалами, а в странах Европы одновременно действовало около 300 дилеров.

В 2000 году с конвейера MAN сходит миллионный автомобиль. А в следующем году продукция компании в пятый раз получает звание «Грузовик года».

Сегодня MAN является одним из ведущих машиностроительных и автомобилестроительных предприятий в Европе с годовым объемом оборота около 16 млрд евро.

Акционерная компания «Узавтосаноат» и германская MAN Truck & Bus построили в Узбекистане новый завод, СП ООО «JV MAN Auto – Uzbekistan», созданное 9 августа 2009 года, сегодня также является успешным и одним из приоритетных проектов автомобильной отрасли Узбекистана.

Учредители:

АК “Узавтосаноат” – 51 %

MAN Truck&Bus AG – 49%

Основным направлением компании является производство и продажа грузовой коммерческой техники MAN для рынков близлежащих стран Средней Азии. Коллектив компании делает все возможное для того, чтобы предложить своим клиентам максимально широкий спектр услуг, в том числе проведение ТО и ремонта автомобилей на самом высоком уровне, оперативные поставки оригинальных запчастей, профессиональное консультирование по вопросам эксплуатации. Уже сейчас автомобили MAN заслужили высокий авторитет в Узбекистане.

Основной своей деятельностью совместное предприятие с MANTruck&BusGroup и АК «Узавтосаноат» – «JV MANAuto – Uzbekistan» – обозначило производство и реализацию всемирно известной грузовой коммерческой техники MAN, которая входит в когорту мировых лидеров по производству автомобилей для коммерческих перевозок и решения других транспортных задач. Задача перед узбекскими специалистами изначально стояла непростая. MAN Truck&Bus AG – всемирно известная крупнейшая компания концерна MAN Group сегодня является одним из крупнейших мировых производителей и поставщиков автомобилей для коммерческих перевозок и инновационных решений в сфере транспорта.

«JV MANAuto – Uzbekistan» изначально было нацелено на высокий уровень качества и продвижения своего бренда не только на рынке Узбекистана, но и далеко за его пределами. На первом этапе было запланировано освоение производства востребованных в Узбекистане моделей тягачей, бортовых автомобилей и самосвалов различной грузоподъемности на базе моделей TGA и CLA для нужд нефтегазовой, автодорожной, горнодобывающей отраслей экономики. Именно эти модели были наиболее популярны в Азии благодаря надежности и своим передовым технологиям. С конвейера в общей сложности сошли 350 единиц техники, среди которых наибольшей популярностью пользовалась модель TGA 26.400.

Собранные коммерческие автомобили были реализованы через дилерскую сеть «MAN Auto-Uzbekistan».

На церемонии закладки капсулы представитель MAN Truck & Bus AG Ларс Химер заявил: «Я очень рад, что сегодня мы сделали еще один важный шаг по углублению нашего сотрудничества с Узбекистаном. Прошло чуть больше года, как началось производство грузовых автомобилей MAN в Самарканде, а мы уже на пороге создания новой мощной производственной базы с самой современной технологией, которая поможет укрепить позиции нашего совместного предприятия».¹⁵

«JV MAN Auto – Uzbekistan»: первый этап

В пригороде Самарканда начал работу современный дилерский и сервисный центр «MAN», образованный в результате сотрудничества между Акционерной компанией «Узавтосаноат» и немецкой компанией «MAN Truck & Bus AG».

Запуск дилерского и сервисного центра явился первым этапом глобальной программы организации уникального комплексного проекта по производству и реализации автомобилей «MAN» в Узбекистане. Строительство данного центра было начато в апреле 2011 года, и за достаточно короткий период времени на территории в 3,2 гектара был возведен современный комплекс, оснащенный по последнему слову техники. Он оборудован участками диагностики, технического обслуживания, ремонта грузовых транспортных средств, их узлов и агрегатов, включая механический, электротехнический и шиномонтажный участки. Центр оборудован стендом диагностики тормозного усилия, бокового увода и развала-схождения грузовых автомобилей в комплекте с регулируемым индикатором полуприцепа. Кроме этого, предприятие располагает автоматизированной системой мойки большегрузной колесной техники, системой подачи смазочных

¹⁵ <http://www.man-mn.uz/>

материалов с точными установленными измерительными устройствами. Площади и уровень технического оснащения комплекса позволяют обеспечить обслуживание до 3500 автомобилей в год. А опытные специалисты, прошедшие курсы обучения за рубежом, в соответствии с программой гарантийного обслуживания автомобильной техники на ведущих сервисных предприятиях «MAN Truck & Bus», качественно и быстро осуществляют любые виды ремонтных работ.

«Открытие сервисного центра является результатом условий, созданных в Узбекистане для развития автомобильной промышленности. Реализация данного проекта осуществляется благодаря растущему промышленному потенциалу страны, а также благоприятному инвестиционному климату, созданному в Узбекистане. Работа данного центра позволит «MAN» стать еще ближе к своим клиентам в Узбекистане», – отметил Ларс Химмер, генеральный директор компании ООО «МАН Трак энд Бас РУС».

«JV MAN Auto – Uzbekistan»: второй этап

В пригороде Самарканда уже ведет работу современный Дилерский и сервисный центр «MAN Auto – Uzbekistan, образованный в результате завершения первого этапа по строительству «Комплекса по производству и обслуживанию большегрузных автотранспортных средств MAN».

Сотрудничество между АК «Узавтосаноат» и немецкой компанией «MAN Truck & Bus AG» реализуют общую глобальную цель проекта в обеспечении дальнейшего устойчивого развития автомобильной промышленности Республики Узбекистан. Углубление ее интеграции с ведущими мировыми производителями автотранспортных средств, внедрение современных технологий, управление производственными процессами и расширение промышленных технологий.

«JV MAN Auto – Uzbekistan»: третий этап: Третьим этапом

реализации проекта является создание в регионе завода по производству навесной и прицепной техники, задачей которого будет сборка и выпуск самосвальных кузовов и полу-прицепов, контейнеровозов, автовозов, тентовых, изотермических полу-прицепов и другой спецтехники. Завод будет осуществлять полный цикл металлообработки листового и профильного металлопроката, сварочные работы, окраску, монтаж навесной и прицепной техники с последующим тестированием.

Таким образом, конечный потребитель получает полный комплекс услуг, в котором он может приобрести грузовой автомобиль, оснастить его навесной либо прицепной техникой и в дальнейшем сопровождать сервисом и техническим обслуживанием на протяжении всего периода его эксплуатации.

Создание нового производства большегрузных автомобилей является очередным этапом в последовательно реализуемой Руководством Узбекистана стратегии по укреплению и развитию промышленного потенциала республики, привлечению новых технологий и освоению производства продукции, способной конкурировать на мировом рынке.

В настоящее время над производством большой грузовой коммерческой техники трудится коллектив в составе 41 сотрудника. Предприятие производит автомобили полной массой от 15 до 41 т. Все комплектующие детали поставляются из Германии, а сборка осуществляется на сборочной линии арендуемой площади завода ООО «СамАвто».

Рынок грузового автотранспорта в Узбекистане сейчас находится в стадии роста и имеет большой потенциал для развития. Этому способствуют такие факторы как:

- Большая часть грузового автопарка сильно изношена.
- Правительство целенаправленно развивает рынок финансовых услуг для обеспечения доступности приобретения основных средств. Активно развивается рынок лизинговых и кредитных услуг.

- Стабильный рост ВВП, активизация малого и среднего бизнеса в Узбекистане, наличие большого количества новых проектов в стратегически важных отраслях экономики, реализуемых при поддержке государства и международных финансовых институтов.

- Динамичное развитие нефтегазовой промышленности, добычи полезных ископаемых, строительства, транспорта и торговли.

В течение работы собранные коммерческие автомобили «JV MAN Auto-Uzbekistan» были экспортированы в Афганистан, Казахстан, Азербайджан, Россию и Туркменистан.

Реализация техники компании на территории Узбекистана происходит через официальную дилерскую сеть «JV MAN Auto-Uzbekistan». Покупатель может приобрести продукцию путем перечисления собственных средств через банк, по кредиту и в лизинг.

Создание нового производства большегрузных автомобилей является очередным этапом в последовательно реализуемой Руководством Узбекистана стратегии по укреплению и развитию промышленного потенциала республики, привлечению новых технологий и освоению производства продукции, способной конкурировать на мировом рынке.

2.2 Структура и основные показатели компании СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan»

Совместное Предприятие ООО «JV MAN AUTO – Uzbekistan» («Компания») основано 7 августа 2009 года в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № ПКМ – 227 и соглашением о совместном предприятии от 10 июня 2009 года. Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом, утвержденном участниками 19 августа 2009 года. Компания начала финансово-хозяйственную деятельность 29 августа 2009 года.

Предприятия производит грузовики MAN, включая сборку грузовиков и ходовой части, импортируя и продавая грузовики MAN и запасные части через авторизованных дилеров в Узбекистане и Центральной Азии, и предоставляет послепродажное обслуживание их покупателям.

До 1 августа 2012 года (начало производства в г. Джамбай Самаркандской области) производство осуществлялось на производственных площадях ООО «СамАвто» (г. Самарканд, ул. Рузибаева, 5).

Учредителями Совместного предприятия являются АК «Узавтосаноат» – 51% (Узбекистан) и “MAN Truck and Bus AG” – 49% (Германия).

Предприятие зарегистрировано и ведет свою деятельность по адресу Республика Узбекистан, Самаркандская область, г. Джамбай, ул. Ташкентская, 2. Ташкентский офис Компании расположен по адресу ул. Мирзо Улугбека, 30, г. Ташкент, Республика Узбекистан.

Предприятие имеет свидетельство о регистрации Самаркандском областном управлении юстиции № 142 от 29.08.2009 г.

Расчетный счет – 2021 4000 1048 0340 0001 в «Асака» банке (ОАО)

Вторичный счет 2 – 2021 4000 8048 0340 0003 в ОПЕРУ ЧОАББ "Трастбанк"

МФО 00873

ИНН 301305243

ОКОНХ 14341

ОКПО 22060161

Вторичный счет – 2021 4000 9048 0340 0002 в Джамбайском филиале Халк банка. МФО 00732

Согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №224 от 7 августа 2009 года, Предприятие освобождено от уплаты всех налогов, действующих на территории Республики Узбекистан, а также от оплаты обязательных платежей в Республиканский Дорожный Фонд

при Министерстве Финансов Республики Узбекистан сроком на 5 лет, начиная с 7 августа 2009 года.

Таблица 2

Льготы СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan»¹⁶

Вид налога	Сумма льготы	Срок льготы	№ дата постановления законод, акт на
От всех налогов и таможенных платежей	100%	5 лет	ПКМ № 224 от 07.08.109г.
Обязат.платежи в Республик. Дор.фонд	100%	5 лет	ПКМ № 224 от 07.08.109г.

Руководителем предприятия является Генеральный директор Хидоятов Д.А.

Территория и административно-производственные помещения сборочного производства являются собственностью АК «Узавтосаноат» и переданы в финансовую аренду.

Деятельность предприятия: Основной деятельностью предприятия является выпуск грузовых автомобилей для рынков близлежащих стран Средней Азии. На первом этапе было освоение производства востребованных в Узбекистане моделей тягачей, бортовых автомобилей и самосвалов различной грузоподъемности на базе моделей TGA и CLA для нужд нефтегазовой, автодорожной, горнодобывающей отраслей экономики.

Управление и организация: Организационная структура управления состоит из: административно-управленческого персонала, производственного, технического и обслуживающего персонала.

¹⁶ Составлено автором на основе изученного текста

Работой предприятия руководит генеральный директор. В штате предприятия на конец 2013 года - 272 работников, их них 8 – руководителей, 17 - административно - управленческого персонала, 214 человек производственного, 24 человек технического и 9 человек обслуживающего персонала.

Уставный капитал и акции: Уставный капитал на начало 2013 года составлял 52 529,0 млн сум (17,5 млн.Евро). В течении отчетного года на основании протокола общего собрания участников совместного предприятия от 22 декабря 2011 года было проведено увеличение уставного фонда до 52 900,0 млн.сум (22,0 млн.Евро).

Технико-экономические показатели за 2013г. По итогам отчетного года чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг) составила – 299 194, 77 млн.сум. Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг) составила – 254 009, 68 млн.сум. Расходы периода – 27 510, 89 млн.сум. Прочие доходы составили – 134,95 млн.сум. Доходы по финансовой деятельности (положительная курсовая разница) – 40 234,00 млн.сум. Расходы по финансовой деятельности – 392 37, 21 млн.сум, в т.ч. отрицательная курсовая разница – 34 576, 57 млн.сум. Получено чистой прибыли – 20 021, 84 млн.сум.

Активы предприятия.

Долгосрочные активы – 32 943,14 млн.сум, в том числе:

Основные средства, полученные по финансовой аренде- 15 235, 24 млн.сум

Текущие активы – 209 343,92 млн.сум

1. Пассивы предприятия.

Источники собственных средств – 115 032, 94 млн.сум

Обязательства – 127 254, 12 млн.сум, в том числе:

Долгосрочные – 15 235,24 млн.сум

Текущие – 112 019,88 млн.сум.

Налогообложение

При налогообложении предприятие с начала 2013 года применяет общеустановленные налоги и обязательные платежи, предусмотренные Налоговым Кодексом РУз:

- Обязательные отчисления в Дорожный фонд
- Обязательные отчисления в Пенсионный фонд
- Обязательные отчисления в Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений
- Налог на имущество
- Налог на пользование водными ресурсами
- Налог на прибыль
- Налог на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры
- Налог на добавленную стоимость.

Так как согласно Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан №224 от 7 августа 2009 года, Предприятие освобождено от уплаты всех налогов, действующих на территории Республики Узбекистан, а также от оплаты обязательных платежей в Республиканский Дорожный Фонд при Министерстве Финансов Республики Узбекистан сроком на 5 лет, начиная с 7 августа 2009 года, то с января 2012 года выплачиваются обязательные отчисления в Пенсионный Фонд и в Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений.

В целом по предприятию общая сумма оплаченных налогов и обязательных платежей включая налог на доходы физических лиц (подходный налог) и единый социальный платеж 25% за 2013 год составила – 5 754,63 млн.сум на момент сдачи годового отчета.

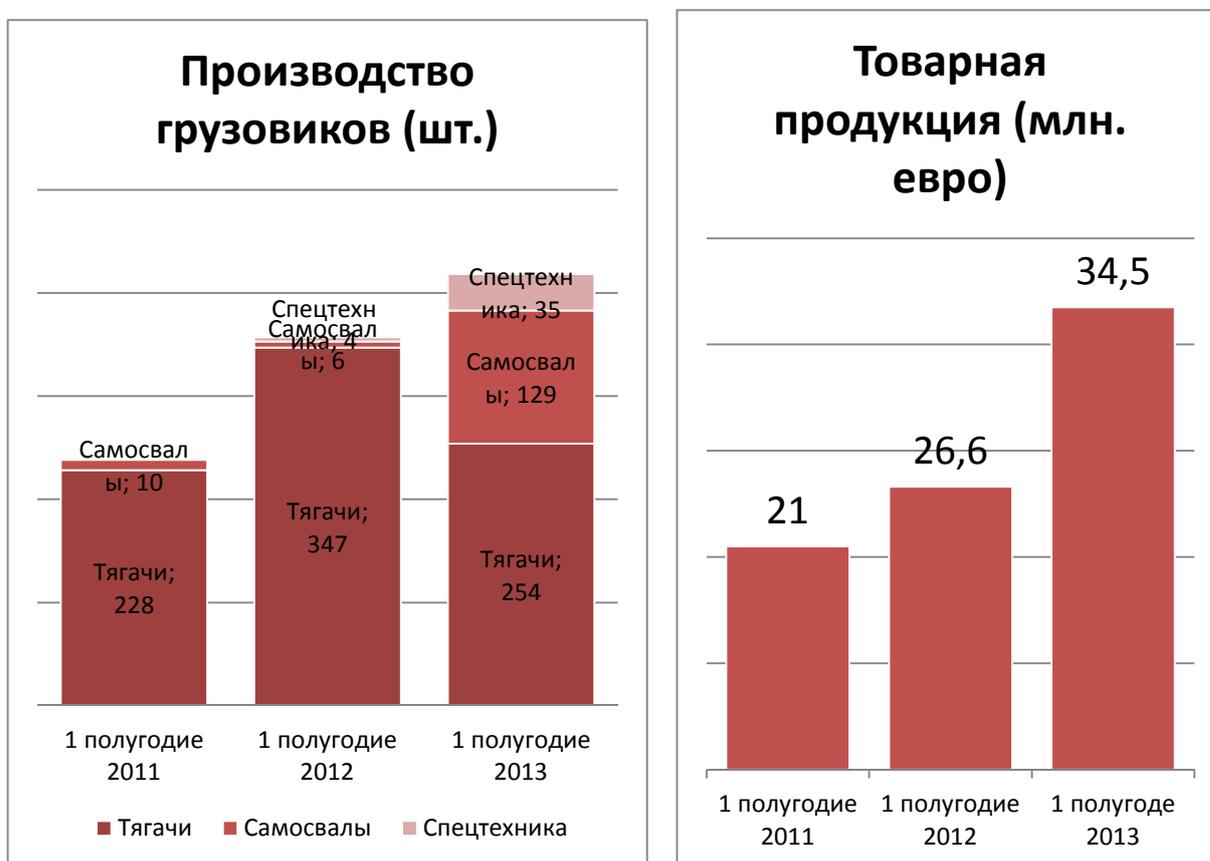
Эффективность и устойчивость функционирования организации на прямую или косвенно зависит от результатов компании.

Поэтому каждая компания стремится сократить свои издержки, и увеличить реализацию продукции, вследствие чего соответственно увеличиться и доходы предприятия.

Ниже рассмотрим основные показатели компании за последние три года.

Рисунок 5

**Производство и выпуск товарной продукции
в 1-ой половине 2011, 2012, 2013¹⁷**



Как видно из рисунка 5. производство грузовиков с каждым годом все более увеличивалось, вследствие чего увеличивалась и товарная продукция.

Если в 2011 году выпуск тягачей и самосвалов составляло 238 ед, то уже в 1-м полугодие 2013 году выпуск данных продуктов составило в сумме

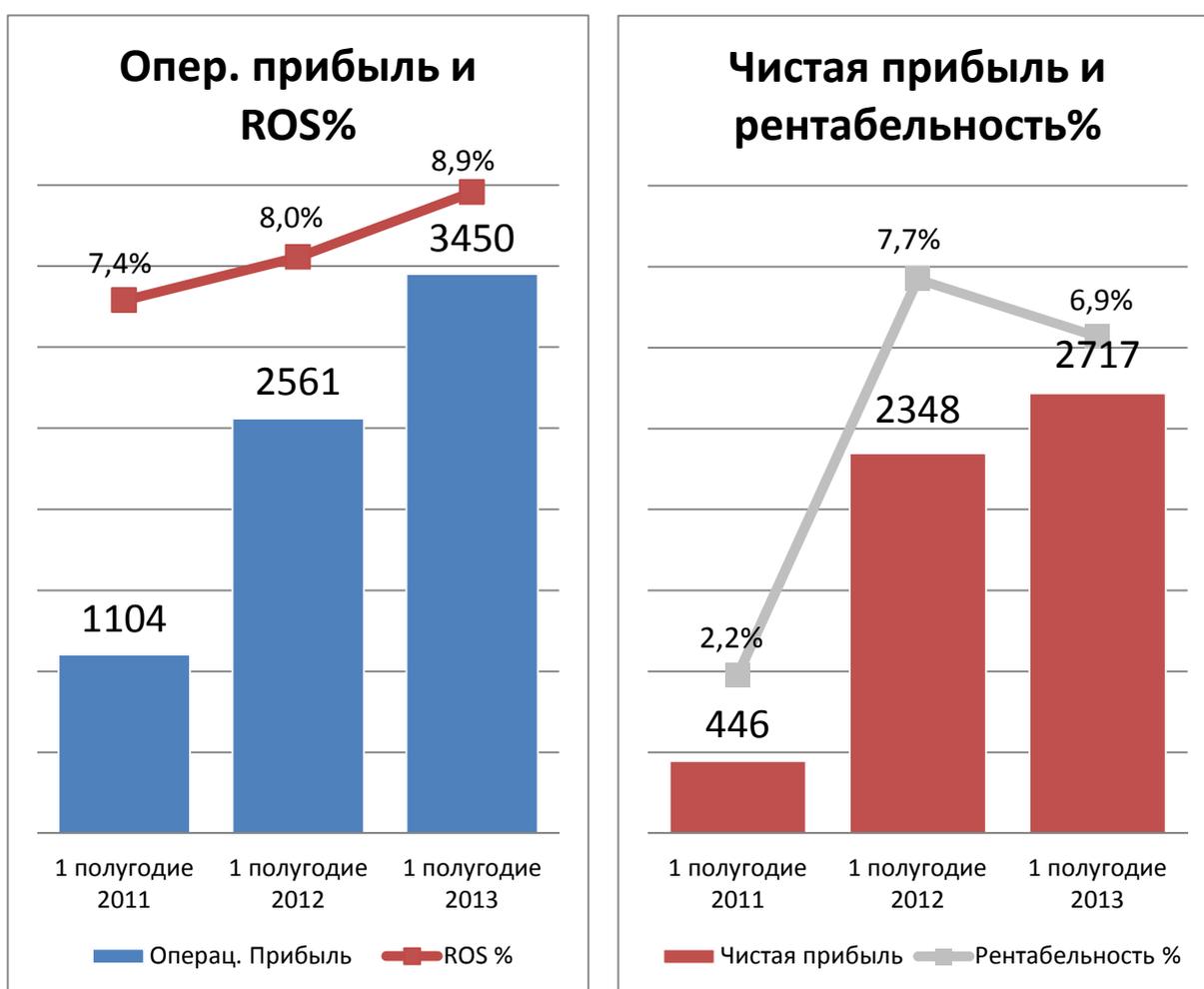
¹⁷ Составлено автором на основе изученного текста

383ед, на 75% больше, а так же появилась новая спец.техника, которая составила 35ед.

Это говорит, что с каждым годом компания выделяло достаточно средств чтоб увеличить поставки продукции, так как на данную продукцию был соответствующий спрос.

Рисунок 6

Операционная и чистая прибыль в 1-ой половине 2011, 2012 и 2013¹⁸



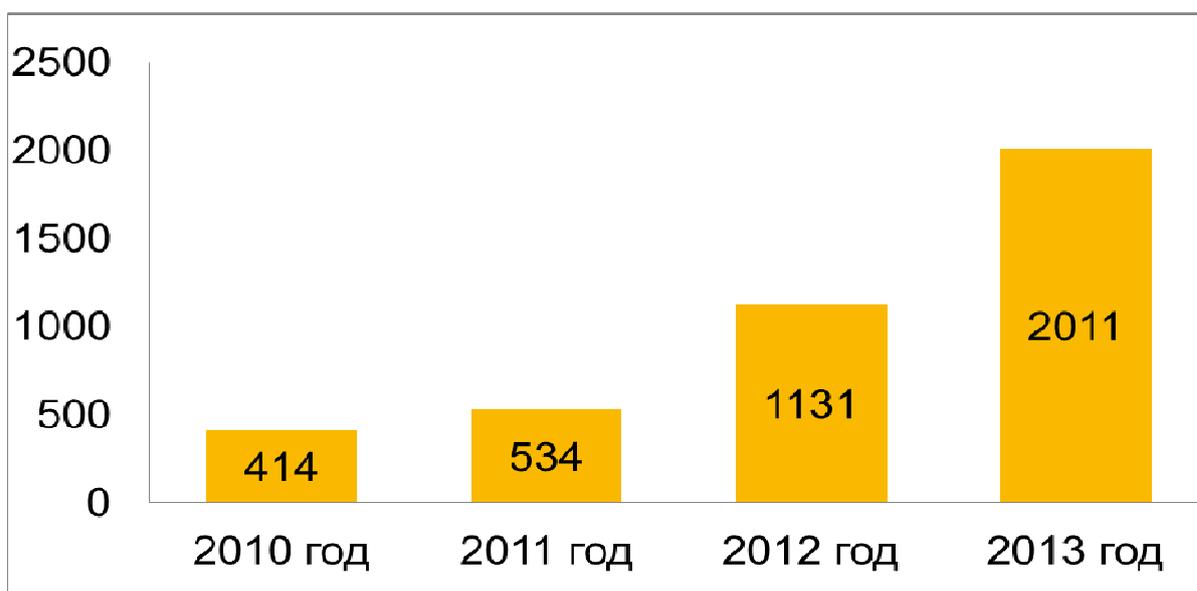
Как видно из рисунка 6. доля операционной прибыли в выручке от продажи реализованной продукции (уровень этого показателя проявляется в

¹⁸ Составлено автором на основе изученного текста

виде политики в отношении затрат) с каждым годом увеличивается. Если в 2011 году данный показатель составлял 1104, то уже в 1-м полугодие 2013 года он возрос до 3450, то есть рост операционной рентабельности продаж способствует увеличению рентабельности собственного капитала.

Рисунок 7

Производство автомобилей в шт. на JV MAN Auto-Uzbekistan¹⁹



Как видно из рисунка 7. Начиная с 2010 года объём производства автомобилей составляло 414 ед., в 2011 году данный показатель увеличился до 534 ед., а уже к концу 2013 года данный показатель составлял 2011 ед. Это говорит о том, что спрос на данную продукцию из года в год соответственно увеличивалось. То есть покупатели уверены в том, что данная продукция отвечает мировым стандартам и действительно качество продукции СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan» является одной из лучших на рынке грузовых автомобилей.

¹⁹ Составлено автором на основе изученного текста

А так же это говорит о том, что предприятие введет наиболее благоприятственную политику в привлечении иностранного капитала, путем расширения локализации.

Таблица 3

**План производства грузовых автомобилей MAN
в Узбекистане²⁰**

		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Тягачи	954	1 049	1 194	1 370	1 560	1 830	2 180
2	Самосвалы	978	1 076	1 259	1 470	1 850	2 090	2 450
3	Спецтехника	1 012	1 097	1 455	1 812	2 315	2 840	3 385
3	ИТОГО	2 944	3 222	3 908	4 652	5 725	6 760	8 015

У каждого предприятия разрабатывается бизнес-планы на последующие года. В таблице 4. представлен план производства грузовых автомобилей в СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan». Он был разработан исходя из следующих факторов:

1. Спрос на данную продукцию
2. Общая динамика рынка
3. Ценообразования
4. Обновления грузового парка
5. Политика государства

²⁰ Из внутренних источников СП ООО «JV Man Auto Uzbekistan»

2.3. Программа развития СП ООО «JV MAN Auto Uzbekistan» в условиях модернизации экономики

Наиболее динамично развивающейся отраслью экономики Узбекистана в последние несколько лет является автомобильная промышленность

В республике созданы десятки локализуемых производств, обеспечивших уровень локализации наиболее массовых моделей автомобилей более 55%. Развивается модельный ряд производимых автомобилей. Разработанная программа модернизации предусматривает не только дальнейшее развитие локализуемых производств, но производство новых моделей легковых автомобилей, таких, как М-300, М-400.

Расширяется деятельность второго автомобильного завода по производству средних автобусов, а также грузовых автомобилей. Создано новое совместное производство с известной компанией «Ман» по производству большегрузных автомобилей, а также больших автобусов.

Финансирование программы развития и модернизации автомобильной промышленности осуществляется, в основном, за счет средств специально созданного Фонда, который формируется за счет средств, оставляемых компанией «Узавтопром» от акцизного налога.

Вместе с тем, мировой финансовый кризис, охвативший экономики всех стран мира в 2008—2009 гг. оказал угнетающее воздействие на спрос населения на автомобили в странах-основных импортерах узбекских автомобилей. Экспорт автомобилей снизился более, чем на 40%. Внутренний рынок республики «поглотил» в 2009 году основную массу произведенных автомобилей, предназначавшихся ранее на экспорт, позволив автомобильным предприятиям страны не сокращать объемы производства. Однако в среднесрочном и долгосрочном периодах его емкость не позволит осваивать растущие объемы производства.

Это создает риски для ожидаемой отдачи от вкладываемых в развитие автомобильной промышленности средств в случае сохранения тенденции снижения экспорта, либо даже не восстановления их объемов уровня 2009 г. Транспорт – двигатель экономики. Поэтому многие страны мира в числе основных приоритетов определили развитие автомобилестроения, которое является одним из основных направлений экономического, социального и научно-технического прогресса.

Одной из важных составляющих транспортной отрасли является грузовой автотранспорт. С его помощью укрепляется взаимосвязь производства и потребления, промышленности и сельского хозяйства, добывающих и перерабатывающих отраслей. Для экономики Узбекистана, которая в последние годы сохраняет устойчиво высокие темпы роста, значение грузового автотранспорта трудно переоценить.

Весомый вклад в рост экономики нашей страны вносит отечественное автомобилестроение. Перед отраслью сегодня стоят масштабные задачи – выпуск конкурентоспособных и экспортоориентированных автомобилей, увеличение объема их производства, постоянное обновление модельного ряда с учетом запросов потребителей, освоение выпуска более широкого ассортимента автомобильных компонентов.

Решать эти задачи в соответствии с требованиями времени лучше всего совместными усилиями, используя опыт технологически развитых стран. Примером может служить относительно недавно созданное совместное узбекско-германское СП «JV MAN Auto-Uzbekistan», на котором началось производство современных и надежных грузовиков MAN грузоподъемностью от 15 до 50 тонн.

Программа развития СП ООО «JV MAN AUTO UZBEKISTAN»

Наша стратегия задает ясный вектор движения вперед, но мы должны быть готовыми к новым рискам, быть гибкими в поиске эффективных

возможностей для развития, работать на опережение, обеспечивая компании долгосрочную конкурентоспособность и устойчивое развитие.

В истории нашей Компании не было легких дорог и незаслуженных побед, но MAN всегда находил верный путь в будущее, сохраняя социальную ответственность перед коллективом и обществом, развивая сбалансированные отношения с партнерами по бизнесу, опираясь на поддержку акционеров.

Приоритеты

- ключевой рынок – Узбекистан, доминирование на рынках стран СНГ, присутствие на привлекательных рынках стран Евразии
- позиционирование в среднем ценовом сегменте
- развитие интеграции с Man-Truck & Bus

Тенденция развития

макро-тенденции

- Глобализация и ужесточение конкурентной борьбы, рост неопределенности и коммерческих рисков
- Рост рынков в развивающихся странах, стагнация спроса на зрелых рынках
- Ужесточение законодательных норм в области экологии, безопасности, шума
- Рост требований к эффективности коммерческой техники (экономичность, надежность, ресурс), эргономике и комфорту
- Повышение требований к условиям приобретения, послепродажному обслуживанию, доступности сервиса и запчастей

отраслевые тренды

- Укрупнение масштабов бизнеса (альянсы и поглощения), фокус на ключевых компетенциях, кооперация (НИОКР, производство), аутсорсинг
- Географическая диверсификация продаж, размещение производств в развивающихся странах

- Повышение экологических параметров техники, расширение использование альтернативных видов топлива и комбинированных энергетических установок

- Повышение удельной грузоподъемности и топливной экономичности, усложнение техники, применение новых материалов и электронных систем

- Комплексное предложение для клиента (широкий модельный ряд, фирменное техобслуживание, финансовый сервис)

Действия MAN

- Интеграция с Man Truck & Bus, стратегические партнерства по компонентам, развитие парка поставщиков

- Увеличение экспортных поставок, создание сборочных производств СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan», за рубежом

- Постановка на производство автомобилей класса Euro 4, 5. Развитие семейства а/м на газовом топливе

- Разработка и постановка на производство автомобилей нового модельного ряда

- Расширение продуктовой гаммы, модернизация дилерской сети, развитие финансового сервиса

ПРИОРИТЕТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Безопасность

- Экологическая программа группы компаний «JV MAN Auto-Uzbekistan» на 2013- 2020 годы, включая:

План мероприятий в области охраны окружающей и социальной среды

- Комплексная программа пожарной безопасности группы организаций СП «JV MAN Auto-Uzbekistan» на 2013-2020 годы.

- Комплексная программа промышленной безопасности группы компаний «JV MAN Auto-Uzbekistan» на 2013-2020 годы.

- Комплексная программа по охране труда группы компаний «JV MAN Auto-Uzbekistan» на 2013-2020 годы.

Качество

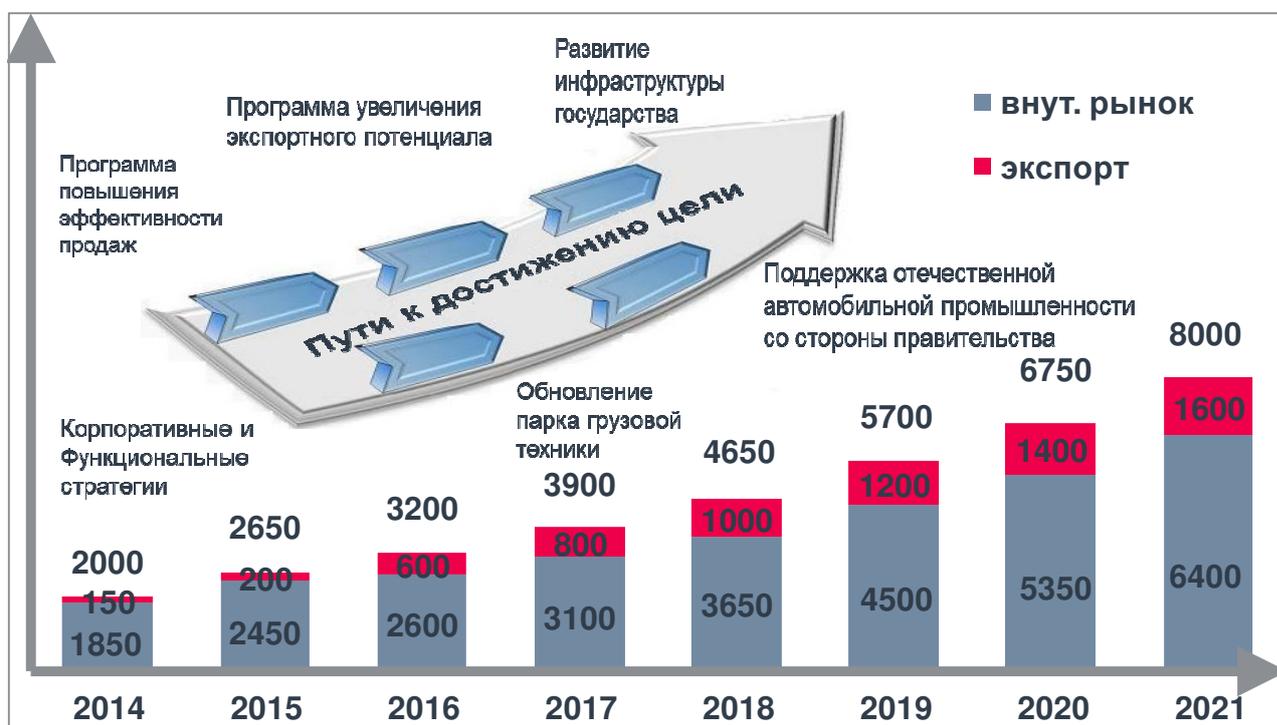
- Концепция развития качества, обеспечивающая ежегодное повышение показателей качества (гарантия, АРА (*контроль глазами потребителя*), уровень брака, ppm) не менее чем на 25 %.
- Программа интеграции Системы менеджмента качества «JV MAN Auto-Uzbekistan» и Man Truck & Bus.
- Развитие системы обучения и мотивации персонала по выявлению и решению проблем качества.
- Внедрение системы информационной поддержки Системы менеджмента качества (CAQ + QM SAP).

Исполнение заказа

Увеличение производительности труда до уровня не менее 2,5 а/м на работника к 2020 году.

- Повышение энергоэффективности производства в два раза к 2020 году.
- Организация инструментального менеджмента «Tool Management».
- Оптимизация функции ремонта и обслуживания технологического, энергетического оборудования и инженерных сетей.

Наряду с этим особое значение имеет правильный подбор показателей эффективности инвестиционных проектов, в качестве которых могут быть использованы чистый приведенный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности и срок окупаемости инвестиций. Однако в большинстве случаев предпочтение отдается и таким показателям, как максимум проектной прибыли, минимум приведенных затрат, учетная норма рентабельности, ожидаемый экономический эффект, срок окупаемости капитальных вложений и др.

Программа реализации стратегии продаж на 2014-2021 гг.²¹

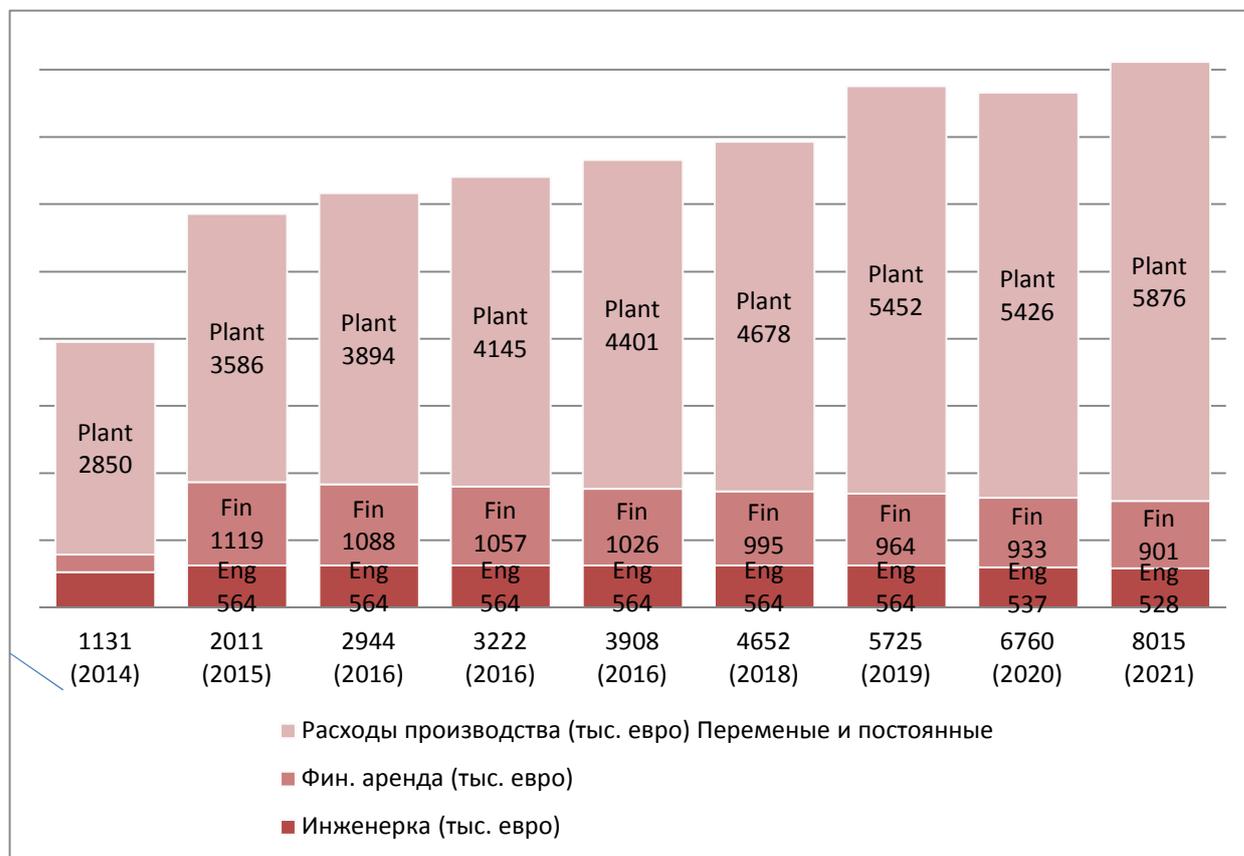
Как видно из рисунка 8, в программе реализации стратегии продаж в СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan» приоритет отдан внутреннему рынку, так как на данном этапе данная продукция пользуется большим спросом в республике.

Реализация программы стратегического развития обеспечивается системой планирования и контроля выполнения годовых бизнес-планов СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan», скоординированным выполнением корпоративных программ развития, функциональных стратегий и стратегий бизнес-единиц, развитием системы KPI.

«Для сегмента производства грузовых автомобилей на территории Республики Узбекистан с учетом текущего состояния наиболее приоритетным является сценарий «Крупный экспортер»...»

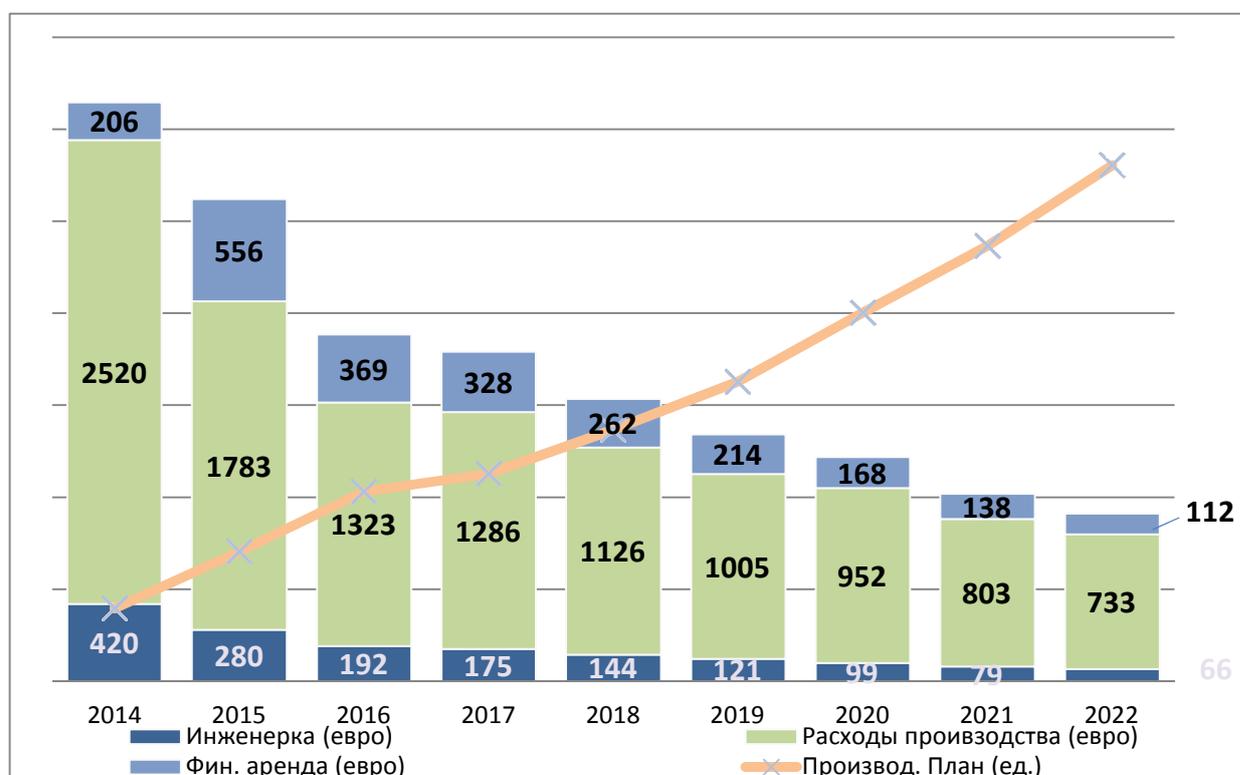
²¹ Из внутренних источников СП ООО «JV Man Auto Uzbekistan»

Расходы на сборочное производство в соответствии производственным планом²²



Состав затрат на производство формируют прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от брака. Как видно из рисунка 9. наибольшие расходы относятся к расходам производства, так же компания ежегодно планирует расходы на финансовую аренду и инженерку. Данные расходы могут подлежать корректировке исходя из-за определенных факторов, таких как форс-мажорные ситуация, изменение политики компании, снижение выпуска и продажи продукции и т.д

²² Из внутренних источников СП ООО «JV Man Auto Uzbekistan»

Расходы сборочного производства на единицу продукции²³

В условиях рыночных отношений успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние предприятия могут быть достигнуты только тогда, когда уровень издержек предприятия – не выше среднеотраслевого уровня.

Как видно из рисунка 10. расходы сборочного производства на единицу продукции снижаются с повышением объема производства.

Это можно объяснить следующими факторами:

- Внедрение прогрессивной технологии;
 - повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- улучшение использования оборудования, трудовых ресурсов путем

²³ Из внутренних источников СП ООО «JV Man Auto Uzbekistan»

применения научной организации труда и производства, изменение объема производства и др.

Формирование экспортной ценовой политики

1) В целях успешного и быстрого вхождения в новый высоко конкурентный рынок грузовой техники Казахстана, Туркменистана, Афганистана и привлечения большего числа потенциальных покупателей наше предприятие на первоначальном этапе предлагаем рассмотреть вопрос об экспорте продукции по реально складывающимся на мировом рынке ценам, в том числе ниже себестоимости.

2) В целях оптимизации цен на экспортную продукцию производства СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» предусмотрен план локализации производства. Ожидаемый эффект от локализации приведет к снижению экспортной стоимости техники.

3) Проработка схемы с международными банками о возможности кредитования потенциальных клиентов. Организация международных валютно-лизинговых компаний и реализации продукции на условиях международного лизинга.

4) Совместно с «Узавтолизингом» проработать механизм финансирования продаж на экспортные рынки.

Организация дополнительных мер по осуществлению экспорта

Участие в международных тематических выставках и ярмарках. Привлечение новых покупателей через посольства иностранных государств. Возможность приобретения дистрибьюторского центра «MAN Truck & Bus Kazakhstan» на территории Казахстана. В связи с подготовкой к строительству ЕХРО 2017 г. Астане и повышенным спросом на строительную технику в Казахстане, планируется участие в совместном производстве по выпуску прицепной и навесной строительной техники с АО «УральскАгроРемМаш» (Казахстан) с последующей поставкой техники на выше указанный объекты на территории Казахстана, а так же реализации

продукции в России и Беларуси.

В период участия СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» в Международной торговой ярмарке в г. Ашхабаде, Туркменистане. Министерство торговли и внешнеэкономических связей Туркменистана заинтересовалось приобретением техники MAN в значительном объеме для нужд министерств и ведомств республики. В этой связи, по условиям Туркменской стороны MAN Auto-Uzbekistan предоставило свою продукцию для испытания в природно-климатических условиях данного региона, в соответствии с подписанным договором.

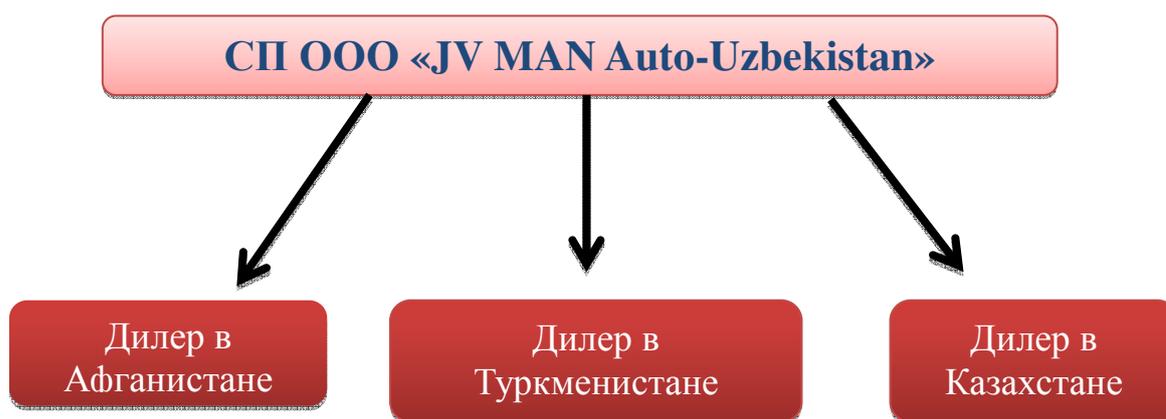
Схема экспортных продаж на зарубежных рынках

2014 - 2020 гг. планируется открыть ряд дилерских – сервисных центров в крупных административно промышленных центрах Афганистане, Туркменистане, Казахстане.

В дальнейшем посредством данной сети расширить продажу экспортной продукции СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan»

Рисунок 11

Схема реализации экспортной продукции²⁴



²⁴ Составлено автором на основе изученного текста

Выводы по второй главе

В «Стратегии развития автомобильной промышленности Узбекистана на период до 2021 года» есть такие слова: *«Также целесообразно рассмотреть участие государства в покупке активов за рубежом, при условии наличия мотивированного предложения и экономической целесообразности»*. Можно говорить с уверенностью: сегодня государственные власти понимают важность развития отечественного автопрома, поэтому в дальнейшем всесторонняя поддержка «МАНу» по покупке «игрока» с рынком может быть обеспечена.

Попробую подвести промежуточный итог. В «Программе стратегического развития СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» на период до 2021 года» четко указаны стратегические приоритеты:

- ключевой рынок - Узбекистан;
- сохранение доминирующей роли на рынках стран СНГ;
- присутствие на привлекательных рынках стран Евразии;
- позиционирование в среднем ценовом сегменте;
- развитие интеграции с MAN Truck & Bus.

Итак, мой субъективный вывод: несмотря на то, что менеджмент СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» стремится сделать все, чтобы «МАН» стал глобальной компанией, акционеры СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» похоже, пока в этом вопросе не до конца определились. Иначе вместо слов «МАН - национальный отраслевой лидер, крупный международный игрок в партнерстве с MAN Truck & Bus» в презентации «Программы стратегического развития СП ООО «JV MAN Auto-Uzbekistan» на период до 2021 года» была бы несколько иная, более амбициозная формулировка.

ГЛАВА III. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

3.1 Основные направления и средства осуществления политики стимулирования привлечения иностранных инвестиций, зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций.

Независимо от уровня экономического развития любая страна стремится привлечь иностранные капиталы, получить прямые или косвенные эффекты от этих инвестиций. Наибольшую роль в привлечении средств играют макроэкономические факторы, в том числе емкость внутреннего рынка, валютная, политическая стабильность, а также уровень развития инфраструктуры и квалификация рабочей силы. Кроме того, важна инвестиционная политика принимающей страны, обеспечивающая гарантии зарубежным инвесторам, эффективное и стабильное функционирование правовой системы. Инвестиционная политика определяет специфику направления вложений средств, обеспечивающих регулирование допуска зарубежных инвестиций в принимающую экономику, а также способы их стимулирования. Инвестиционная политика реализуется как на основном (национальном) уровне, так и на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях. Каждый из уровней регулирования отличается своей спецификой и характеризуется определенной степенью влияния на приток иностранных инвестиций.

Национальная инвестиционная политика представляет собой совокупность правил и инструментов регулирования зарубежных инвестиций. Она определяет: основные условия допуска и функционирования зарубежных инвестиций; права собственности и

требования контроля; отраслевые ограничения; условия деятельности, включая лицензирование, кадровые требования; стандартные режимы.

Неотъемлемой чертой национальной инвестиционной политики считаются: гарантирование зарубежным инвесторам защиты их прав и интересов на основе предоставления национального режима и режима наибольшего благоприятствования, справедливого и равноправного режима, правовых гарантий, включая общие и специальные стандартные условия, определение порядка возможной национализации зарубежной собственности и обязательной компенсации в связи с этим; гарантирование беспрепятственного перевода капиталов и репатриации прибыли и других форм доходов; порядок доступа к международным инструментам разрешения инвестиционных споров; стандарты для зарубежных инвесторов, определяемые международными инструментами регулирования – двусторонними, региональными, межрегиональными и многосторонними.

На современном этапе развития узбекской экономики многие экономисты ставят вопросы о продуманной экономической политике государства. Инвестиционная политика является немаловажной ее составляющей. Важность инвестиционной политики заключена в создании «будущего» экономики: определение приоритетных отраслей, восстановление и совершенствование основных производственных фондов. Все выше сказанное подтверждает актуальность темы проведения правильной национальной инвестиционной политики по стимулированию ПЗИ.

В настоящий период зарубежные инвестиции регулируются:

- национальной инвестиционной политикой;
- двусторонними инвестиционными соглашениями;
- региональными инвестиционными соглашениями;
- многосторонними инструментами регулирования ПИИ.

Государственная политика принимающей страны в отношении иностранного капитала включает в себя:

- политику регулирования инвестиций с целью получения максимума прибыли на единицу вложенного капитала. Краеугольный камень этой политики — наиболее эффективная отдача вложенного иностранного капитала;

- политику стимулирования для привлечения максимально возможного объема капитала. Здесь важнее обеспечить потенциально наибольший приток инвестиций, а не их эффективность.

Как правило, государство как институт власти параллельно проводит оба направления — и политику регулирования и политику стимулирования иностранных капиталов. Но акцент делается на одно из этих направлений в зависимости от уровня экономического развития страны и лоббирования правительства интересами соответствующих групп населения.

Различают несколько инвестиционных режимов, применяемых в государственной и межгосударственной практике регулирования капиталопотоков:

- режим наибольшего благоприятствования;
- национальный режим;
- справедливый и равноправный режим;
- режим транспарентности.

Суть режима наибольшего благоприятствования (РНБ): принимающая страна относится к инвесторам одной страны не менее благоприятно, чем к инвесторам любого другого государства.

Национальный – это режим, при котором принимающая страна предоставляет зарубежным инвесторам по крайней мере такой же благоприятный режим, как и для национальных предпринимателей.

В последние годы распространилась концепция предоставления справедливого и равноправного режима в инвестиционных соглашениях

между странами. К сожалению, термин до сих пор не имеет четкого определения и предполагает как минимум два возможных понятия:

- к сторонам, имеющим привилегии, относятся равно и справедливо;
- к сторонам, имеющим привилегии, относятся с учетом международного минимального стандарта для инвесторов.

Принцип транспарентности, распространившийся в мировой практике недавно, требует своевременного уведомления инвесторов об изменениях в инвестиционных режимах принимающих стран, в том числе через публикацию и/или иной способ доведения информации об инвестиционных режимах, о действующем законодательстве и внесении в него изменений или дополнений и др., а также проведение брифингов о текущей инвестиционной политике, о возможных в будущем шагах правительства в этом направлении, объяснение специфики административных процедур и практики регистрации, лицензирования и др.

Зарубежные инвестиции также регулируются двусторонними инвестиционными соглашениями.

Двусторонние инвестиционные соглашения наибольшее практическое значение имеют в регулировании международных потоков прямых иностранных инвестиций. Цель их – взаимная защита и поощрение инвестиций. Типовой договор имеет четыре базовых условия:

- условия режима иностранных инвестиций в договаривающихся странах, требующие справедливого и равноправного режима, в качестве которого всемирно призван национальный режим;
- условия защиты иностранных инвесторов от возможной экспроприации, национализации или проведения иных мер, лишаящих инвесторов их собственности;
- условия перевода прибыли и доходов за рубеж, обеспечивающие, как правило, беспрепятственный перевод инвестиционных ресурсов;

- условия, определяющие порядок разрешения споров. Цель таких условий – обеспечить признание договаривающимися странами выполнения арбитражных решений, принимаемых при разрешении споров.

После внесения особых условий в типовой договор и подписания договаривающимися сторонами он приобретает силу закона.

Также на двустороннем уровне подписываются соглашения об избежание двойного налогообложения доходов и имущества, которые определяют, в каком из государств какие виды доходов облагаются налогами, а также оговаривают порядок разрешения спорных вопросов в сфере налогообложения.

Региональные инвестиционные соглашения принято рассматривать, с одной стороны, как часть более широкого процесса торгово-экономического сотрудничества и экономической интеграции и, с другой стороны, как инструменты, посвященные исключительно регулированию ПИИ.

К многосторонним инструментам регулирования ПИИ относят: руководство Мирового банка по прямым иностранным инвестициям; Трехстороннюю Декларацию МОН о принципах функционирования многонациональных предприятий и социальной политики; Конвенцию по урегулированию инвестиционных споров между государством и подданными других стран.

Мировой опыт стимулирования привлечения зарубежных инвестиций показал, что главная цель государственной политики - воздействовать на направление, величину и характер инвестиционных потоков. В основе стимулирования привлечения зарубежного инвестиционного капитала лежат программы приватизации.

Основным направлением стимулирования притока привлечения инвестиций является предоставление разного рода льгот. Льготы предоставляются предпринимателям при выполнении следующих условий содействия:

- росту занятости населения;
- мелкому и среднему предпринимательству;
- проведению региональной политики;
- расширению экспорта.

Выделяют три направления реализации данной политики:

- повышение имиджа принимающей страны реализуется на основе распространения рекламных материалов, характеризующих потенциальные возможности страны по ПЗИ. Это направление требует крупных затрат и осуществляется на государственном уровне. В этом случае приоритет отдается отдельным отраслям, наиболее важным для экономического развития страны;

- предоставление государством комплексного пакета услуг зарубежным инвесторам по поддержке их инвестиционной деятельности. Это консультационные услуги, получение разрешений и др. Оба указанных направления характерны для развивающихся стран, где административные формальности являются существенным сдерживающим фактором для зарубежных инвесторов;

- предоставление зарубежным предпринимателям финансовых, фискальных и прочих льгот. На финансовые льготы ориентируются развитые государства. Основное требование субсидирования - «прозрачность» финансовых льгот и возврат средств в случае невыполнения обязательств.

В мировой практике разработана классификация средств стимулирования иностранных капиталовложений, включающая три группы:

- фискальные льготы;
- финансовые льготы;
- прочие льготы.

Государство также осуществляет финансирование инвестиционных вложений на основе своего участия в программах на паевых началах и предоставления гарантий для займов.

В развитых государствах широко используются налоговые льготы, ускоренная амортизация, снижение ставок корпоративного налога. Еще одна мера стимулирования - снижение ставки таможенных пошлин, которая предоставляется на 5 - 10 лет, а для некоторых проектов от 15 до 23 лет. Развивающиеся страны придерживаются принципа национального режима.

Опыт привлечения инвестиций Соединенными Штатами Америки

Экономика США — крупнейшая экономика мира по объёму ВВП как по паритету покупательной способности (ППС), так и в номинальном выражении. Экономика США является одной из наиболее диверсифицированных национальных экономик мира и удерживает лидерство в мировой экономике последние 100 лет. Однако с начала 2000-х годов вследствие кризисов и роста развивающихся стран, её влияние в мировой экономике немного снизилось.

Соединенные Штаты традиционно являются мировым лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций. По информации Министерства торговли США за период 2000-2013 гг. иностранные инвестиции в США составили 1.7 триллионов долларов. В 2013 году они составили 194 млрд. долларов. Объем иностранных инвестиций в США в 2013г. вырос на 49% по сравнению с 2012г., однако не достиг уровня 2011 года (328 млрд. долларов).

Поощрение Соединенными Штатами привлечения прямых иностранных инвестиций и расширение числа стран, которые инвестируют в Соединенные Штаты приводит США к большему экономическому росту и создают новые высокооплачиваемые рабочие места в США.

В настоящее время относительно небольшое число стран вкладывают свои средства в Соединенные Штаты. В 2013 году 84% прямых иностранных инвестиций поступили в США из следующих восьми стран (Топ-8): Швейцария, Великобритания, Япония, Франция, Германия, Люксембург, Нидерланды и Канада. Кроме того, 6 процентов прибыли поступают из

других европейских стран и 10% - из стран Карибского бассейна, Бразилии, Австралии и др.

Значительная часть ПИИ поступает в производственный сектор США. В 2013 г. 78 млрд. долларов ПИИ или 41 процент от общего объема ПИИ были направлены в производственный сектор. Далее идут финансовый, информационный и горнодобывающий сектора. Небольшое количество ПИИ поступают в строительство и транспортные услуги.

По мнению эксперта Бюро по экономическому анализу Министерства торговли США Дэвида Пейна (David Payne), увеличение ПИИ из других стран, помимо указанных восьми ведущих, продолжит развитие экономики США и создания новых рабочих мест. Для привлечения большего количества ПИИ он считает необходимо:

- увеличить поток ПИИ из основных Топ-8 стран;
- увеличить ПИИ из других развитых стран, помимо Топ-8. К примеру, увеличение ПИИ в 2009г. был обусловлен увеличением инвестиций из таких стран, как Швеция, Австралия, Испания и Бельгия. Эти страны в 2009г. находились в Топ-8 иностранных инвесторов в США. Общий объем инвестиций из упомянутых четырех стран в 2007г. составил 66,5 млрд. долларов. Тем не менее, в 2013г. уровень инвестиций этих стран снизился до прежнего уровня (до 2009г.) и составил в совокупности 16,6 млрд. долларов;
- увеличить ПИИ из тех стран, с которыми США имеют наибольший отрицательный торговый баланс. Китай является первой страной в этом списке с положительным сальдом торгового баланса в 273 млрд. долларов в 2013 году. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) занимает второе место с избытком в 96 млрд. долларов и Мексика имеет положительный торговый баланс в 66 млрд. долларов. Ни одна из этих стран в настоящее время не является основным инвестором в США;
- наладить работу со странами, имеющие большие ликвидные активы в США. Китай также является основной страной, чьи ликвидные активы в

США составляют более 1,6 трлн. долларов, однако его инвестиции в частный сектор США относительно небольшие.

По информации Министерства торговли США в последние несколько лет в Правительстве США не имелись обширные программы по привлечению инвестиций на национальном уровне. В основном, отдельные штаты США самостоятельно ведут поиск партнеров.

Министерство торговли США имеет специальный интернет сайт при министерстве по привлечению инвестиций (www.selectusa.commerce.gov), который был учрежден указом Президента США 15 июня 2011г. (ранее эта программа была под названием Invest in USA). SelectUSA создан для поощрения и увеличения бизнес-инвестиций в США, как американских, так и зарубежных компаний, которые являются основной движущей силой для экономического роста и создания рабочих мест в США. Программа SelectUSA обеспечивает улучшенную координацию имеющихся ресурсов как федеральных и региональных (на уровне штатов) министерств и ведомств США, так и частных компаний, в рамках Министерства торговли США в целях поощрения и облегчения ведения бизнеса в Америке. На официальном сайте SelectUSA имеется информация об инвестиционной деятельности государственных органов США, 50 штатов США, округа Колумбия и подчиненных США территорий (прим. Пуэрто-Рико, Американские Виргинские острова) и различных осуществляемых проектах.²⁵

Факторы влияющие на привлечение иностранных инвестиций:

- США имеют большое преимущество для развития бизнеса в сфере своей большой территории, огромного потребительского рынка, как на территории США, так и возможности экспорта товаров зарубеж;

- США является мировым лидером по защите прав интеллектуальной собственности. Многие компании более успешны в США, чем в других

²⁵ Официальный сайт министерства торговли США www.selectusa.commerce.gov

странах мира, т.к. их инновации надежно защищены, что позволяет получать им большую прибыль;

- по мнению многих инвесторов, в США имеется качественная и справедливая правовая система, что дает им уверенность в развитии своего бизнеса;

- в США располагаются семь из десяти ведущих университетов мира, а в общей сложности имеется более чем 4000 университетов и колледжей. Более того, США привлекает студентов со всего мира и более чем 670000 иностранных студентов были зачислены в американские образовательные учреждения в 2012-2013 учебном году.

- в США, как местные, так и зарубежные компании следуют одинаковым законам, правилам и процедурам ведения бизнеса и не имеется никакой дискриминации в отношении компаний с иностранным капиталом;

- по данным отчета Всемирного Банка “Doing Business-2013” открытие бизнеса в США занимает 6 дней.²⁶

Необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы.

Таким образом, в стимулировании зарубежных инвестиций промышленно развитых стран преобладают финансовые средства, а в странах с переходной экономикой - фискальные или налоговые средства; чаще используются льготные таможенные пошлины на импортируемое оборудование.

²⁶ Официальный сайт министерства торговли США www.selectusa.commerce.gov

3.2 Основные рекомендации по совершенствованию привлечения иностранных инвестиций в экономику нашей страны

Оценивая инвестиционный климат в нашей стране, глава представительства Всемирного банка в Узбекистане господин Дэвис Пирс отмечает: "Можно сказать, что для крупных инвесторов с капиталом в десятки и сотни миллионов долларов (а такие привлекаются при участии и под гарантии правительства) в Узбекистане могут создаваться особые условия благоприятного "микrokлимата", что же касается мелких и средних инвесторов, то для них нынешние условия вкладывания капитала в Узбекистан, его эффективного использования и репатриации прибыли не столь привлекательны, как в ряде других стран СНГ и тем более Центральной Европы. Думаю, положение можно значительно улучшить, окончательно решив проблемы с конвертацией валют, основательно либерализовав систему внешней торговли и укрепив банковскую систему, стимулируя при этом конкуренцию банков»

Иностранных партнеров интересует в Узбекистане, прежде всего сырье, металл, прокат, уголь, продукция химической промышленности, не использованные отходы и вторичные ресурсы.

Большое значение для привлечения иностранного капитала играет то, что наш потребитель не особо требовательный, поэтому для зарубежных партнеров есть возможность продлить жизнь товарам и технологиям, которые для западных рынков устарели и перестали быть рентабельными.

Чтобы избежать, риска для иностранных партнеров, так как экономическое положение нашего государства не стабильно, они стремятся вкладывать деньги только, в те отрасли, где им гарантирована быстрая отдача. Это компьютерная техника, переработка вторсырья, сфера сервиса, производство товаров народного потребления.

Отечественные предприниматели часто встречаются с нежеланием своих зарубежных партнеров выполнять уставные обязательства, относительно своевременного внесения вкладов в уставной фонд СП.

Создание страхового фонда и страховой компании, которая заботилась бы о СП, является еще более актуальной для СП, который производит продукцию. Для расширения круга таких предприятий необходимо также предусмотреть им льготы в налогообложении, а местные органы власти должны обеспечить дополнительные благоприятные условия при строительстве производственных площадей, введение их в эксплуатацию, а также способствовать обеспечению СП сырьем и материалами.

Еще одной важной проблемой, связанной с привлечением иностранного капитала, является налогообложение. Действие правительства в сфере налогообложения сосредоточены на двух противоречивых целях: получении доходов бюджетов и проведение стимулирующей экономической политики, направленной на привлечение иностранного капитала. Политики должны внедрять наиболее привлекательные для иностранных инвесторов налоговые стимулы, чтобы не потерять бюджетные поступления. Для привлечения иностранного капитала введены:

- налоговые каникулы, от которых уже в Узбекистане отказались;
- низкие налоговые ставки, применяемые в широкой базе налогообложения;
- ускоренная амортизация новых фондов, уменьшение облагаемой налогом прибыли на сумму инвестиций или использование налогового инвестиционного кредита.

Для привлечения иностранного капитала необходим также стабильный правовой климат. У нас есть базовый декрет Кабинета Министров “О режиме иностранного инвестирования”. Но наряду с ним действуют и законы “О налогообложении”, “О валютном регулировании”, “Внешекономической деятельности”, которые распространяются на

зарубежных инвесторов. Законы, принимавшиеся на протяжении последних лет, часто противоречат друг другу. Это и отпугивает иностранных инвесторов.

Привлечение инвестиций (как иностранных, так и национальных) в узбекскую экономику является жизненно важным средством устранения инвестиционного "голода" в стране. Особую роль в активизации инвестиционной деятельности должно сыграть страхование инвестиций от некоммерческих рисков. Важным шагом в этой области стало присоединение Узбекистана к Многостороннему агентству по гарантиям инвестиций, осуществляющему их страхование от политических и других некоммерческих рисков. Важное условие, необходимое для частных капиталовложений (как отечественных, так и иностранных), - постоянный и общеизвестный набор догм и правил, сформулированных таким образом, чтобы потенциальные инвесторы могли понимать и предвидеть, что эти правила будут применяться к их деятельности. В Узбекистане же, находящейся в стадии непрерывного реформирования, правовой режим непостоянен. Потребность страны в иностранных инвестициях составляет 10 - 12 млрд. долл. в год. Однако для того, чтобы иностранные инвесторы пошли на такие вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате.

Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:

- достижение национального согласия между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями;

- ускорение работы над Гражданским кодексом и уголовным законодательством, нацеленным на создание в стране цивилизованного некриминального рынка;

- радикализация борьбы с преступностью;

- торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;
- пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;
- мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;
- внедрение в строительство системы оплаты объектов за конечную строительную продукцию;
- запуск предусмотренного законодательством механизма банкротства;
- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности.

В числе мер по активизации инвестиций надо отметить:

- принятие новых законов о концессиях и свободных экономических зонах;
- создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-посреднических центров, занимающихся подбором и заказом актуальных для Узбекистана проектов, поиском заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативном оформлении сделок "под ключ";
- создание в кратчайшие сроки Национальной системы мониторинга инвестиционного климата в Узбекистане;

Выводы по третьей главе

Для стабилизации экономики и улучшения инвестиционного климата требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование в стране, как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения иностранных инвестиций.

Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, жизненно важен и для достижения среднесрочных целей государства. Узбекистан заинтересован в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка Узбекистана, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники и даже ее экологической безопасности.

Мировой опыт стимулирования привлечения зарубежных инвестиций показал, что главная цель государственной политики - воздействовать на направление, величину и характер инвестиционных потоков. В основе стимулирования привлечения зарубежного инвестиционного капитала лежат программы приватизации.

Таким образом, для привлечения иностранного капитала необходимо создать либеральный режим приема иностранных инвестиций, который будет включать минимизацию из входного контроля, недопущение ограничений в отношении доли иностранных инвестиций в предприятиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Под Совместное предприятие (СП) — форма участия страны в международном разделении труда создания предприятия (юридического лица). По сравнению с международным разделением труда СП представляют собой сложную форму международного экономического сотрудничества, которая предполагает более тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран. Это находит свое выражение в том, что участники совместных предприятий складывают материальные и финансовые ресурсы для осуществления производства товаров или услуг, совместно распределяют доходы, сообща несут риски и убытки, объединено управляют всеми производственными и реализационными циклами, короче говоря, в совместном предприятии происходит согласование всех производственных процессов и осуществляется совместное ими управление.

2. Важной особенностью совместных предприятий в отличие от других форм международного экономического сотрудничества является их быстрая реакция на изменяющуюся политическую ситуацию в странах базирования. Политическая стабильность в странах создает благоприятные условия для организации совместных предприятий. В странах же с неясными политическими перспективами иностранные предприниматели воздерживаются делать капитальные вложения.

3. В Узбекистане для развития совместных предприятий создаются благоприятные условия. Об этом говорится и в выступлениях Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова, в которых он, в частности, отмечает: "В центре нашего первостепенного внимания по-прежнему остается соответствующая защита иностранных инвестиций, и возможности репатриации прибыли. Существует несколько секторов экономики - разработка природных ресурсов, инфраструктура, коммуникации и

информация, - которые имеют непреходящее значение для нашей страны. Развитие этих отраслей окажет воздействие не только на экономический рост, но и на социальную сферу, а также на интеграцию Узбекистана в международное сообщество. Это капиталоемкие отрасли, для развития которых необходим как иностранный капитал, так и жесткий стратегический контроль государства».

4. Создаваемые совместные предприятия могут сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Более того, приток иностранных инвестиций в СП может стать одним из возможных для нашей страны способов сосредоточения материальных и финансовых средств на направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Немаловажное значение СП состоит в том, что совместное создание производственных единиц с передовой технологией и техникой повышает их конкурентоспособность. В результате они могут успешнее соперничать на внутреннем рынке с другими предприятиями и побуждать их снижать издержки производства своей продукции и повышать ее качество. С другой стороны, создание конкурентоспособных предприятий позволяет партнеру использовать торговые, административные и прочие связи зарубежных участников, их коммерческий опыт и знание местных условий и открывает благоприятные возможности для их выхода со своей продукцией на внешние рынки. Это особенно важно в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке со стороны крупных и эффективно функционирующих западных фирм.

5. В законе Республики Узбекистан от 30.04. 1998г. № 609-І «Об иностранных инвестициях» сказано:

«Любые формы иностранных инвестиций и связанная с ними деятельность, не запрещенная действующим законодательством Республики Узбекистан, осуществляется на условиях не менее благоприятных, чем те,

которые предоставляются в подобной ситуации инвестициям физических или юридических лиц Республики Узбекистан, либо любых иных иностранных физических и юридических лиц, в зависимости от того, какие условия являются наиболее благоприятными».

6. Итак, законодательство Республики Узбекистан гарантирует, что любые формы иностранных инвестиций и связанная с ними деятельность, не запрещенная законодательством республики, осуществляются на условиях не менее благоприятных, чем те, которые предоставляются в подобной ситуации инвестициям казахстанских физических или юридических лиц, за исключением некоторых сфер, которые для иностранных инвестиций ограничены или закрыты. То есть для иностранных инвесторов установлен так называемый национальный режим. Закон Республики Узбекистан "Об инвестициях" не делает различий между иностранными инвестициями и вложениями местных инвесторов.

7. Проанализировав указанные выше цифры, можно прийти к выводу, что за последние годы число предприятий с иностранными инвестициями значительно возросло и продолжает расти. Узбекистан страна, которая со своим емким рынком сбыта, большим научно-техническим потенциалом, природными ресурсами, квалифицированной и дешевой рабочей силой может быть одним из основных объектов приложения иностранного капитала в мире.

8. В Узбекистане имеются благоприятные факторы для привлечения иностранного капитала: емкий непритязательный рынок машинотехнической продукции, дешевые электроэнергия и рабочая сила, низкая арендная плата, особенно в периферийных городах. Как известно, основная часть заводов машиностроения и металлообработки расположена за пределами Центра республики. По этим причинам зарубежные инструментальные фирмы создают совместные предприятия и представительства во многих регионах. Так, можно ожидать дальнейшей интернационализации узбекского

машиностроения и инструментального производства, что вызовет приток новых технологий благодаря образованию совместных предприятий с участием крупных зарубежных компаний.

9. Инвестиционный климат – это обобщающая характеристика комплекса социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны. Методики оценки инвестиционного климата разнообразны: описательные характеристики, расчеты экономических показателей, комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности. Иностраный капитал может принести в Узбекистан достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Узбекистана в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала - необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги. Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, жизненно важен и для достижения среднесрочных целей - выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни граждан. При этом необходимо иметь в виду, что интересы узбекского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов - с другой, непосредственно не совпадают. Узбекистан заинтересован в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет

обширного внутреннего рынка Узбекистана, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники и даже ее экологической безопасности.

10. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, и, не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. В кругу узбекских исследователей встречаются различные трактовки понятия «инвестиционный потенциал». Помимо теоретических неоднозначностей, предлагаются и различные практические рекомендации по обеспечению эффективности инвестиционной деятельности. В большинстве случаев, предлагаемые модели лишь копируют зарубежные методики без учета особенностей современного состояния инвестиционного процесса в Узбекистане. В данной работе я постаралась рассмотреть множество рекомендаций по привлечению иностранных инвестиций, изучить мнения экспертов, а также проанализировать инвестиционный потенциал как страны в целом, так и отдельных регионов. Из проделанной мной работы можно сделать вывод что понятие инвестиционный потенциал весьма обширно и многогранно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Нормативно-правовые документы

1. Конституция Республики Узбекистан. - Т.: Узбекистон, 2012.
2. Бюджетный кодекс Республики Узбекистан, утвержден Законом Республики Узбекистан от 26.12.2013 г. № ЗРУ-360.
3. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан, утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136.
4. Таможенный Кодекс Республики Узбекистан, утвержден Законом Республики Узбекистан от 26.12.1997 г. № 548-I.
5. Закон Республики Узбекистан от 25.05.2000 г. № 69-II «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (в новой редакции, Закон Республики Узбекистан от 02.05.2012 г. № ЗРУ-328).
6. Закон Республики Узбекистан от 24.12.1998г. № 719-I «Об инвестиционной деятельности»
7. Закон Республики Узбекистан от 30.04. 1998г. № 609-I «Об иностранных инвестициях»г
8. Закон Республики Узекистан от 30.04. 1998г. № 611-I «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов»
9. Указ Президента Республики Узбекистан от 10.10.1997 г. № УП-1871 «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта товаров (работ, услуг)».
- 10.Указ Президента Республики Узбекистан от 11.04.2005 г. № УП-3594 «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций».
- 11.Указ Президента Республики Узбекистан от 02.12. 2008 г. № УП-4059 «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навоийской области».
- 12.Указ Президента Республики Узбекистан от 04.04.2011 г. № УП-4296 «О дополнительных мерах по дальнейшему сокращению проверок и

совершенствованию системы организации контроля деятельности субъектов предпринимательства».

13. Постановление Президента Республики Узбекистан от 18 ноября 2013 года (№ПП-2069) «Об инвестиционной программе Республики Узбекистан на 2014 год».

14. Постановление Президента Республики Узбекистан от 24 июля 2008 года «О мерах по совершенствованию процесса привлечения и освоения иностранных инвестиций и кредитов».

15. Постановление Президента Республики Узбекистан от 6 апреля 2010г. № ПП-1317 «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости и усилению инвестиционной активности банковской системы».

16. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13 июля 2009 года «О мерах по ускоренной реализации важнейших инвестиционных проектов и закупке технологического оборудования на 2009-2010 гг».

17. Постановление кабинета министров республики узбекистан от 10 марта 2009 года «Об утверждении положения о порядке открытия фондом реконструкции и развития республики узбекистан кредитных линий коммерческим банкам для софинансирования инвестиционных проектов».

18. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О рынке ценных бумаг»», №284 от 29.12.2008 г.

II. Доклады Президента Республики Узбекистан И. А. Каримова

19. Каримов И.А. 2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины. – Т.: «Узбекистан», 2012. – 80 с.

20. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: «Узбекистан», 2009. – 56 с.

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

22. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год: 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ.

III. Учебники и другая учебная литература

23. Абрамов С.И. Инвестирование. - М.: ИНФРА-М, 2009

24. Балабанов А.В. Добровольский Г.К. Создание СП - один из путей выхода на внешний рынок. - Одесса 2002. с.167-180.

25. Балабанов П.Т. Новая форма организации предприятий /Совместные предприятия. - Киев 2011. с.35-49.

26. Басс Л.А. Политика в области иностранных инвестиций и их ограничений в России.// Внешняя торговля. -2011 №1. с.36.

27. Бергер М. Первые СП, или происхождение иностранного капитала // Известия.2008.-18 апр.-с4.

28. Бублик В.А. СП в России: Организационно-правовые аспекты.: Метод. Пособие. М., 2007. -154с.

29. Вайсман Д., Голубева Ж. Совместная деятельность предприятий: опыт и проблемы //Эко.-2009.-№8, -с128-131.

30. Гатман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М: Дело 2011

31. Горбунов А. Совместный бизнес: схемы и методы делового партнерства // Консультант директора. -2012. -№6. -с30.

32. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / 3-е изд. перераб. и доп. – М.: «Омега-Л», 2009. – 261 с.

33. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А.Слепова. – М.: «Экономистъ», 2005. – 478 с.
34. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. пособие. – М.: «ИНФРА-М», 2001. – 272 с.
35. Крущвиц Л. Инвестиционные расчеты /Пер. с нем. Под общей В.В.Ковалева и З.А.Сабова./ – СПб.: «Питер», 2001. – 432 с.
36. Самарходжаев Б. Инвестиции в Республике Узбекистан. – Т.: «Академия», 2003. – 239 с.
37. Староверова Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.: «КНОРУС», 2006. – 312 с.
38. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций. – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 267 с.
39. Ткаченко И.Ю. Инвестиции: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / – М.: «Академия», 2009. – 240 с.
40. Финансы: учебник для ВУЗов/ Под ред. Поляка Г. Б.-3-е изд., перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
41. Финансы: учебник / Под ред. А. И. Архипова, И. А. Погосова. – М: Проспект, 2009.
42. Podkaminer L. et.al. Transition Countries on the Eve of EU Enlarge ment. WPIW Research Reports, N303, February, 2004. – p.15-16.
43. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: «ИНФРА-М», 2009. – 1020 с.

IV.Статьи в журналах и газетах

44. Хмыз О.В. Международный рынок капиталов // Ж. «Финансы и статистика», – Москва, 2002. – Стр. 3-17.
45. Чепель С.В. Какой экономический рост обеспечит повышение конкурентоспособности стран СНГ: результаты эмпирического анализа // Ж. «Экономический анализ: теория и практика», №23, – Москва, декабрь, 2007. – Стр. 56-64.

46. Холбеков К. Иностранные инвестиции: правовое формирование – Ж. «РДК», N 10,1999. – Стр. 33.

47. Махмудов Э. и др. Инвестиционная стратегия и новые возможности экономики. «РДК». №5, 2005. – Стр. 44.

48. Журнал: Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Госкомстат России, 2009.

49. Киселев С. Правовое регулирование иностранных инвестиций // Журнал для акционеров. -2003.-№7. -с43.

50. Разакова М. Иностранные инвестиции в Узбекистане – Ж. Рынок, деньги и кредит, N2, 2001, с. 28-32

51. Расулов Н. Прямые иностранные инвестиции в экономике Узбекистана – Ж. Рынок, деньги и кредит, N6, 2000, с. 46-47.

52. Сиражиддинов Н. Иностранные инвестиции в экономике Узбекистана. – Ж. Экономическое обозрение, 1998, № 3, с. 54.

53. Хикматов А. Инвестиционная политика в условиях либерализации экономических реформ в Узбекистане – Ж. Рынок, деньги и кредит, N6, 2000, с. 42-45

V.Интернет-сайты:

54. www.gov.uz – (Правительственный портал РУз)

55. www.mf.uz – (Министерство финансов Республики Узбекистан).

56. www.soliq.uz – (Государственный налоговый комитет Республики Узбекистан).

57. www.lex.uz – (Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан).

58. www.man-mn.uz – (Официальный сайт СП ООО «JV MAN AUTO Uzbekistan»).

59. www.google.ru – всемирно известный поисковик

60. www.selectusa.commerce.gov – (Официальный сайт Министерства торговли США)