

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

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
ВОСТОКОВЕДЕНИЯ**

АЛИМОВ А.

**Экономическая эффектив-
ность
внешней торговли
Республики Узбекистан**

Ташкент – 2006

Настоящее учебное пособие подготовлено в соответствии с основной программой курса «Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан», который включен в учебный план третьего курса дневного обучения.

При подготовке учебного пособия использованы те немногочисленные литературные источники по данной теме, которые раскрывают теоретические и методологические основы оценки эффективности внешнеэкономических связей страны в условиях рыночной экономики.

Задача учебного пособия - помочь понять теоретические основы, принципы и особенности, а также, усвоить методические вопросы оценки эффективности внешней торговли, и тем самым способствовать подготовке компетентных специалистов, способных принимать ответственные и эффективные решения.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению бакалавриата 5341100 – «Мировая экономика и международные экономические отношения», а также, для более широкого круга читателей, интересующихся вопросами оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.

АЛИМОВ А. Экономическая эффективность внешней торговли Республики Узбекистан (учебно-практическое пособие). – Т.: изд-во ТашГИВ, 2006. – 76 с.

Рецензенты: *д.э.н., проф. НУРУЛЛАЕВ Т.Д.*
 д.э.н. ИСАЖОНОВ А.

© Ташкентский государственный институт востоковедения, 2006

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях эффективность функционирования экономики любого государства во многом зависит от масштаба и характера ее включения в процессы международного разделения труда.

В настоящее время не только национальные фирмы и транснациональные корпорации, но и государственные власти внимательно следят за изменением мировой экономики, повышением международной конкурентоспособности продукции своих фирм на мировых товарных рынках, опытом реструктурирования передовых корпораций. В Узбекистане в отличие от многих стран, слабо поставлен мониторинг и анализ внешнеэкономических связей страны, не проводятся оценки эффективности как на макроэкономическом, так и на уровне отдельных предприятий. В результате Республика Узбекистан и ее хозяйствующие субъекты интегрируются в мировую экономику без тщательной оценки своих экономических выгод от участия в международном экономическом сотрудничестве, без выверенной стратегии включения в мировое хозяйство.

Отсюда ясно, какое важное значение для углубления участия страны в международном разделении труда имеет выяснение теоретических вопросов экономической эффективности внешней торговли и других форм внешнеэкономических связей и разработка способов ее количественной оценки. Анализ эффективности внешнеторгового обмена позволяет установить, на производство каких видов продукции наиболее целесообразно специализироваться стране в международном масштабе, что является необходимым условием правильного определения ее места в системе мирохозяйственных связей. Все сказанное определяет актуальность темы учебного пособия.

Вопросы теории экономической эффективности международного товарообмена, а также методы ее измерения составляют предмет настоящего учебного пособия. В работе предпринята попытка выяснить природу экономического эффекта от внешнеторгового обмена и его сущность, наметить круг показателей,

пригодных для расчетов эффективности внешней торговли, а следовательно, и для определения эффективности участия страны в международном разделении труда. При рассмотрении методов измерения эффективности внешней торговли определенное внимание уделяется учету внутренних затрат на производство экспортной и заменяющей импорт продукции. Что касается цен мирового рынка, которые являются необходимым компонентом расчетов эффективности внешней торговли, в работе кратко рассматриваются их особенности, имеющие непосредственное значение для формулировки принципов количественной оценки экономической выгоды внешнеторгового обмена.

В первой главе учебного пособия рассматриваются основные методологические принципы определения эффекта участия страны в международном разделении труда, сущность и критерии эффективности различных форм внешнеэкономической деятельности, а также дается определение мировой цены как денежного выражения интернациональной стоимости товара.

Вторая глава работы посвящена анализу оценки эффективности внешнеторговых операций в условиях переходной экономики, рассмотрению принципов формирования внутренних цен на экспортные и импортные товары, разработке некоторых методических подходов к расчету макроэкономической и коммерческой эффективности внешней торговли Узбекистана.

ГЛАВА 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Основные методологические принципы определения эффекта участия страны в международном разделении труда

С давних пор считалось, что побудительным мотивом участия стран в международном разделении труда является получение определенной экономической пользы. «...Преследование индивидуальной выгоды, – писал, например, Д. Рикардо, – ...приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями» Этот вывод Д. Рикардо сделал применительно к свободной торговле между промышленно развитыми странами¹. Однако поскольку принцип материальной заинтересованности продолжает действовать и в отношениях между теми странами, где сохраняются товарно-денежные отношения, постольку экономическая выгода остается важной целью также и разделения труда между ними. Участие любой страны в международном разделении труда без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы процесс ее национального воспроизводства и было бы прекращено.

Что же представляет собой выгода или, как принято ныне говорить, эффект, который страны получают в результате их участия в международном разделении труда? Экономическая наука исходит из того, что причиной развития этого международного процесса является действие экономических законов, в частности, что оно вытекает из требований общеэкономического закона экономии рабочего времени. Осуществляемая под влиянием этого закона специализация отдельных стран на производстве определенного рода товаров дает им возможность снижать затраты общественного труда на изготовление единицы продукции или, что означает то же самое, производить большее количество продукции за то же рабочее время, т.е. осуществлять эко-

¹ Основные положения теории сравнительных преимуществ см. например, Рыбалкин Е. Международные экономические отношения. Учебник. 4-изд. – Москва, 2001.

номию рабочего времени. Экономия общественного труда и есть тот эффект, который получают страны вследствие их участия в международном экономическом сотрудничестве.

Приступая к изучению проблемы возникновения эффекта, который данная страна или ее предприятия получают благодаря международному разделению труда, прежде всего необходимо определиться с теми методологическими принципами, на основе которых следует проводить его измерение. На наш взгляд, к числу этих положений можно отнести следующие.

Стоимостная база для проведения расчетов эффекта. Использование категории стоимости для расчета эффекта мы находим более удачным вариантом, чем применение категории приведенных затрат или цен производства. Дело в том, что эти цены еще далеко не сложились до конца в мировом хозяйстве, а на рынке стран с переходной экономикой условий для их образования и функционирования и подавно нет. При этом определение эффекта от участия в международном разделении труда целесообразно сначала проводить при условии, когда реализация продукции специализированного производства на внешнем рынке осуществляется по такой национальной стоимости, которая совпадает с интернациональной стоимостью этой продукции.

Эффект участия предприятий в МРТ всегда реализуется в торговле. Методики определения экономической эффективности внешнеэкономических связей бывшего СССР, как правило, начинали анализ этой проблемы с определения дохода от внешней торговли, а затем переходили к рассмотрению хозяйственных результатов международной специализации и кооперирования производства. Формы реализации международного разделения труда могут быть самые разные, и каждая из них выражает специализацию производства и ведет к появлению определенного экономического результата. Но все формы реализации международного разделения труда замыкаются торговлей. Это означает, что нельзя изучать эффект от внешней торговли обособленно от итогов международной специализации. Это очень важный методологический момент исследования проблемы. Если он не учитывается, то игнорируется тот факт, что международное разделение труда имеет две характерные черты – специализацию

производства и последующий товарный обмен выпускаемой продукцией.

Заметим также, что нельзя отделять эффект концентрации производства от результата специализации производства. Подписав соглашение о международной специализации каких-либо объектов, страна и ее производственные звенья не могут не проводить концентрации производства. Ведь в противном случае это соглашение теряет здравый экономический смысл.

Пути подсчета эффекта от внешнеэкономической деятельности.

Несмотря на то что эффект от организации специализированного в международном плане производства всегда реализуется в торговле, он тем не менее может быть определен двумя путями. В первую очередь экономия общественного труда, возникающая в результате международной специализации страны, рассчитывается на основе установления всех текущих затрат на реализованную за границей продукцию, и таким образом выявляется величина прибыли, полученная предприятием или страной. С другой стороны, указанная экономия может быть установлена путем расчета величины сбереженных капитальных вложений. Такой подход становится каждый раз совершенно необходимым, когда встает вопрос о расширении участия страны в мировом хозяйстве. Именно определение величины сберегаемых инвестиций позволяет сделать выбор между различными формами реализации международного разделения труда – будет ли страна закрывать одно давно налаженное производство и расширять другое функционирующее производство, предпочтет ли она создание совершенно нового предприятия для выпуска продукции как на внешний рынок, так и для внутреннего потребления или же пойдет по пути сооружения объекта на своей территории на компенсационной основе и т.д.

Начало и последовательность определения эффекта. До реформы 90-х гг. отечественные экономисты обычно начинали анализ получения эффекта с народнохозяйственного уровня. На наш взгляд, исходными пунктами исследования должны быть предприятия или объединения. При определении эффекта от

внешнеэкономической деятельности необходимо исходить из прямых связей предприятий со своими деловыми партнерами из других стран. Если у производственных звеньев не будет эффекта, то не появится он и у народного хозяйства в целом. Разумеется, при этом очень важно соблюдать государственные интересы. Но начинать исследование проблемы надо все-таки с предприятия.

Не только исходный пункт, но и последовательность определения эффекта от участия в международном разделении труда имеет важное значение. Как правило, исследователи этого вопроса начинали анализ с определения общего эффекта от внешней торговли. Представляется, что искать величину эффекта надо не с общего внешнеторгового обмена предприятия, а сначала найти эффект от экспорта, затем рассмотреть эту проблему с точки зрения импорта, а потом вести речь об определении дохода в целом от экспортно-импортных отношений.

Сферы реализации эффекта.

Еще одно специфическое свойство, которое следует учитывать при определении выгоды специализированного производства, проявляется в том, что она реализуется в двух сферах. С одной стороны, экономия общественного труда улавливается внутри страны, а с другой – часть ее хозяйствующие субъекты получают при продаже своих товаров на мировом рынке. Но сбыт продукции за рубежом является необходимым моментом участия страны в международном разделении труда.

Коэффициент кредитного влияния.

Наконец, последний методологический момент. Товарообмен между странами, как правило, осуществляется на основе продажи всех товаров или какой-то их партии в кредит. Поэтому при практическом расчете эффекта от той или иной внешнеэкономической сделки предприятие учитывает влияние на его величину необходимых кредитных операций. Но при теоретическом исследовании этого вопроса можно допустить, что экспорт и импорт товаров происходит за наличные и в этом случае при подсчете эффекта можно игнорировать коэффициент кредитного влияния, так как он будет равен единице.

1.2. Методические основы макроэкономической и коммерческой эффективности внешней торговли в условиях рыночной экономики

В современных условиях эффективность функционирования национального экономического комплекса любого государства во многом зависит от масштабов и характера его включения в процессы международного разделения труда.

Прежде чем рассмотреть сущность и содержание понятия «эффективности внешнеэкономических связей», целесообразно дать определение категории «*экономической эффективности*» вообще.

Экономическая эффективность (англ. economic effectiveness; нем. economic Effektivitat) – 1) отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара и услуги; 2) производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; 3) достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости; 4) такое состояние дел, при котором невозможно произвести изменение с целью более полного удовлетворения желаний одного человека, не нанося при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека; 5) получать как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов; 6) мера наших затрат на достижение поставленных целей. Как общенациональная цель экономическая эффективность означает способность всей экономики получить максимальный результат из существующих ограниченных ресурсов. Такие трактовки экономической эффективности даются в зарубежной учебной экономической литературе.

В отечественной экономической литературе тоже имеется несколько определений экономической эффективности: 1) достижение небольших результатов при наименьших затратах или снижение совокупных затрат на единицу продукции или выполненной работы; 2) соотношение между получаемыми результатами производства – продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства – с

другой. Эти и подобные им дефиниции экономической эффективности в общем и целом не вызывают сомнений. Однако в них нет главного: что понимать под результатом и что понимать под затратами. Эти аспекты в названных дефинициях остаются нераскрытыми. А между тем именно ответ на них дает правильное представление о данной категории.

Внешнеэкономические связи оказывают существенное влияние на развитие производства, повышение продуктивности общественного труда, его экономию. Они позволяют каждой стране извлекать экономические выгоды от участия в международном разделении труда.

Центральное место при формировании объемов и структуры экономического и научно-технического сотрудничества должны занимать расчеты и оценки их экономической эффективности. На базе этих расчетов появляется возможность количественно измерить вклад тех или иных вариантов развития международного сотрудничества с зарубежными странами в экономию общественного труда, их долю в приращении критерия эффективности внешнеэкономического сотрудничества.

При выработке подходов к измерению эффективности внешнеэкономических связей в условиях рынка необходимо принять во внимание два обстоятельства. Во-первых, оценки должны обеспечивать надежную количественную характеристику экономической эффективности международных хозяйственных связей, осуществляемых отдельными самостоятельными субъектами рыночной экономики – предприятиями (фирмами), то есть коммерческой эффективности. Во-вторых, следует проводить оценку эффективности конкретных видов внешнеэкономической деятельности и с позиций национальной экономики в целом, то есть народно хозяйственной, макроэкономической эффективности.

Оценки экономической эффективности необходимы для прогнозирования темпов и пропорций развития внешнеэкономического оборота, для подготовки соглашений о межгосударственной специализации и кооперировании производства, при строительстве индустриальных объектов заинтересованными странами с привлечением заемных средств, при предоставлении и по-

лучении иностранных кредитов, установлении прямых связей, создании совместных предприятий, проработке вариантов научно-технического сотрудничества и т.д. Расчеты эффективности внешнеэкономического сотрудничества являются важнейшим компонентом разработки Узбекистаном и другими заинтересованными странами программ сотрудничества в развитии отдельных отраслей материального производства, они нужны также для прогнозных расчетов и оценок.

Значение расчетов эффективности возрастает в условиях углубления международной интеграции, перевода взаимных хозяйственных связей сотрудничающих стран на долговременную основу. Каждое внешнеэкономическое мероприятие необходимо тщательно проверять с точки зрения его экономической эффективности. Такую оценку должны получать все виды экономического сотрудничества, включаемые в программы экономического развития. Особенно важно это по сотрудничеству, требующему крупных материальных ресурсов (целевые программы, строительство крупных объектов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, совместных предприятий).

Экономической оценке с точки зрения интересов национальной экономики следует подвергать все соглашения, намечаемые проекты и сделки с зарубежными государствами.

Эффективность внешнеэкономических связей – достаточно сложная экономическая категория, она объединяет в себе параметры внутренней экономики и мирового хозяйства. Для того чтобы показатели эффективности давали на практике правильный ответ на вопрос о целесообразности реализации тех или иных вариантов развития экономического и научно-технического сотрудничества, в них должны быть теоретически правильно решены такие проблемы, как выбор критерия эффективности; определение затрат, связанных с реализацией тех или иных вариантов внешнеэкономических связей; оценка результатов внешнеэкономической деятельности; соизмерение инвалютных показателей (в зависимости от условий мирового хозяйства) и внутренних стоимостных категорий (в связи с условиями отечественной экономики); отражение специфики определенных

форм экономического и научно-технического сотрудничества и др.

Совокупный эффект от внешнеэкономических связей, характеризующий экономию общественного труда и повышение его производительности, может быть выражен в дополнительном приросте физического объема интегрального фонда потребления анализируемой страны в рассматриваемый отрезок времени. Это приращение, представленное в стоимостной оценке, есть получаемый от участия в международном разделении труда дополнительный чистый доход, который выступает критерием эффективности участия страны во внешнеэкономической деятельности.

Критерий эффективности внешнеэкономических связей – максимум экономии живого и овеществленного общественного труда, максимум чистого дохода – должен служить основой для отбора лучших вариантов внешнеэкономических связей на всех уровнях национальной экономики. Последовательное его применение создает реальные предпосылки для реализации действительно макроэкономического подхода к оценке экономического сотрудничества с зарубежными странами.

Количественная оценка этого критерия осуществляется на основе сопоставления совокупного эффекта от того или иного варианта внешнеэкономических связей и суммарных затрат, связанных с его реализацией. В качестве совокупного эффекта обычно выступает экономия затрат общественного труда, которая возникает в связи с импортом конкретных видов продукции, услуг или научно-технических знаний, а в качестве затрат – общепроизводственные издержки, сопряженные с производством и экспортом продукции, услуг или осуществлением научно-технических разработок.

Такое сопоставление позволяет выяснить, в каком размере валовой эффект от импорта превосходит суммарные затраты по экспорту и, следовательно, в какой мере реализуются требования критерия эффективности внешнеэкономических связей (достижение максимума чистого дохода от участия страны в международном разделении труда). Подчеркнем, что это сопоставле-

ние принимает форму разности между эффектом от импорта и затратами на экспорт и абсолютный эффект от внешнеэкономических связей является условием целесообразности принятия того или иного варианта этих связей. Критерием эффективности выступает именно максимум абсолютного эффекта (чистого дохода), а не максимум величины относительного показателя (в виде отношения результатов и затрат).

Выбор вариантов международного экономического сотрудничества на основе критерия максимума чистого дохода осуществляется на практике в рамках определенных ограничений, очерченных, с одной стороны, структурой общенациональных потребностей и, с другой, возможностями использовать те или иные виды продукции и ресурсов для экспорта, а также величиной и структурой спроса и предложения по экспортируемой и импортируемой продукции. Такой подход к оценке участия страны в международном разделении труда позволяет удовлетворить запланированные народнохозяйственные потребности, обеспечив при этом максимальную экономию общественного труда и создать условия для оптимизации народнохозяйственного плана.

Определение критерия эффективности – ключевой вопрос, который необходимо решить при исследовании проблем экономической оценки результатов внешнеэкономической деятельности. От его решения зависит и выбор конкретных экономических показателей, используемых для количественной оценки эффективности сотрудничества с зарубежными странами, что, очевидно, важно не только чисто теоретически, но и с точки зрения практики экономического развития.

Достижение максимума экономии общественного труда, а следовательно, и чистого дохода от участия в международном разделении труда – критерий, общий для всех форм внешнеэкономических связей: внешней торговли, межгосударственной специализации производства, сотрудничества, связанного с кредитами, и т.п. Им определяется цель сознательной хозяйственной деятельности по включению страны в международное разделение труда.

При этом важно подчеркнуть, что в практике экономических расчетов критерий эффективности должен рассматриваться достаточно широко: не только с точки зрения текущего момента, а в разрезе длительной перспективы экономического развития производства. Лишь тогда реализация критерия – максимум чистого дохода от внешнеэкономических связей – будет способствовать решению основных экономических задач, стоящих на конкретном историческом этапе развития рассматриваемой страны, и, как следствие, – максимизации интегрального макроэкономического критерия оптимальности.

В критерии эффективности единообразно, через экономию труда фиксируется многообразное воздействие международного сотрудничества на повышение эффективности общественного производства. Поэтому и показатель, используемый для количественной оценки эффективности, должен также обеспечивать идентичное отражение влияния международных хозяйственных связей на развитие национальной экономики. Это предполагает применение в расчетах эффективности в качестве решающего показателя величину чистого дохода, получаемого от использования выгод международного разделения труда. На базе этого показателя из множества вариантов может быть выбран наиболее эффективный. Другие показатели, характеризующие различные стороны развития внешнеэкономических связей, должны играть вспомогательную роль. Подобный подход к расчетам эффективности наиболее объективен при выборе наилучшего варианта экономического развития и сводит к минимуму значение субъективного фактора в процессе принятия решений.

Использование предлагаемого показателя предъявляет серьезные требования к его качеству. Он должен обеспечивать синтетическую оценку прямого и косвенного влияния внешнеэкономических связей на экономию общественного труда на основе ценностных показателей. Количественная оценка чистого дохода, получаемого в результате развертывания экономического сотрудничества, наиболее последовательно может быть произведена с помощью оптимальных оценок или приближенных к ним показателей, в которых отражаются все сложные прямые и об-

ратные связи, складывающиеся в национальной экономике в процессе производства. Это позволяет наиболее точно измерить воздействие внешнеэкономических связей на увеличение макроэкономического критерия оптимальности. Тем самым обеспечивается общеэкономический подход к оценке экономических связей с зарубежными странами.

Очевидно, было бы упрощением полагать, что единственным фактором, определяющим в перспективе темпы и структуру экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами, выступают критерии экономической эффективности. В современных условиях усиления и усложнения связей между экономическими, социально-политическими, экологическими процессами во многих случаях оказывается недостаточным измерить только экономическую эффективность внешнеэкономических связей. При оценке мероприятий в области международного хозяйственного сотрудничества, особенно крупных, наряду с экономическими результатами важно знать социальные (включая экологические) последствия, иначе говоря, выяснить их социально-экономическую эффективность.

Существенным ограничением в реализации экономически наиболее эффективных мероприятий могут выступать также политические факторы. В частности, весомость политического фактора порождает необходимость учитывать при проработке перспективы развития экономического сотрудничества проблем обеспечения технико-экономической независимости страны. Важно, однако, при этом не впадать в крайности и сохранять чувство меры. В противном случае можно прийти к выводу о необходимости ведения практически замкнутого в масштабах страны хозяйства.

Естественно, хозяйствующие субъекты определяют коммерческую эффективность своей деятельности, оценивая прибыльность проводимых ими внешнеэкономических операций. Что же касается оценок макроэкономической эффективности, то их никто не осуществляет. Поэтому в настоящее время органы государственного управления не имеют четкого представления о том, насколько эффективно включение Узбекистана в мирохо-

зяйственные связи, какой эффект дают те или иные отрасли экспорта и импорта или те или иные направления международного хозяйственного сотрудничества.

В современных условиях развитие внешнеэкономической деятельности регулируется частными интересами – коммерческой эффективностью. Но из теории оптимального функционирования экономики известно, что отдельные производственные ячейки действуют оптимально для национального хозяйства в целом только в том случае, если они стремятся к реализации локального критерия, представляющего собой максимум прибыли, исчисляемой в оптимальных оценках. При этом последние характеризуют меру воздействия тех или иных ресурсов (продуктов), поступающих в хозяйственный оборот, на глобальный критерий эффективности (оптимальности). Поэтому, если частное предприятие будет располагать информацией о макроэкономических оценках всех конечных и промежуточных ресурсов и продуктов, с которыми оно имеет дело, то, стремясь к максимизации собственной прибыли, оно будет максимизировать и глобальные макроэкономические критерии эффективности (оптимальности). Иначе говоря, его поведение будет оптимальным (рациональным), как с коммерческих позиций, так и с позиций национального хозяйства в целом.

С теоретической точки зрения основным методом согласования коммерческих и глобальных интересов может стать использование таких экономических параметров управления, которые характеризуют общеэкономическую значимость ресурсов и продукции, вовлекаемых во внутренний и внешнеэкономический оборот. Такими параметрами управления могут служить цены, максимально приближающиеся к оптимальным оценкам, то есть равновесные цены и равновесные курсы иностранных валют. Кроме того, важную роль в согласовании коммерческих и макроэкономических интересов играют финансовые нормативы, например, налоги, экспортные и импортные пошлины, рентные платежи и т.д.

С учетом сказанного выше деятельность частных предприятий в области внешнеэкономического сотрудничества на прак-

тике обеспечивает максимизацию их прибыли и глобального эффекта от участия государства в международном разделении труда в том случае, если:

- внутренние цены ресурсов и продукции, вовлекаемой во внутренний и внешнеэкономический оборот, близки к оптимальным, то есть являются равновесными;
- курсы национальной валюты по отношению к иностранным валютам также являются равновесными;
- финансовые нормативы (налоги, пошлины, рентные платежи) близки к оптимальным значениям.

При оценке макроэкономической эффективности экспорта целесообразно определять как сравнительную, так и абсолютную эффективность. Сравнительная эффективность отражает соотношение издержек производства и валютной выручки от экспорта, поэтому ее можно называть валютной эффективностью. Показатели сравнительной (валютной) эффективности фактически отражают сравнительные преимущества страны, которыми она обладает.

Показатели макроэкономической сравнительной эффективности экспорта рассчитываются с помощью следующей формулы:

$$E_{ir} = (P_i + T_i) / V_{ir} \quad (1)$$

где E_{ir} – показатели макроэкономической сравнительной (валютной) эффективности экспорта i -го товара, поставляемого на внешний рынок (страну) $г$ (сум/ инвалюты); P_i – цена производителя i -го товара (сум); V_{ir} – внешнеторговая цена i -го товара (единиц инвалюты) на внешний рынок $г$; T_i – транспортные и другие расходы по доставке i -го товара до границы государства (сум.).

Приведенное соотношение характеризует общепроизводственные издержки, необходимые для получения страной единицы иностранной валюты при экспорте товаров, производимых различными отраслями. Из (1) видно, что экспорт товаров, в производстве которых страна обладает наибольшими сравнительными

преимуществами позволяет ей заработать единицу иностранной валюты с наименьшими издержками.

Показатели сравнительной (валютной) эффективности могут применяться для компаративного анализа выгоды экспорта тех или иных видов продукции. Однако они не позволяют определить величину экономии общественного труда при экспорте тех или иных товаров. Ее характеризует показатель абсолютной эффективности экспорта, рассчитываемый по формуле:

$$\bar{E}_{ir} = V_{ir} * k_r / (P_i + T_i) \quad (2)$$

где: \bar{E}_{ir} – показатель абсолютной эффективности i -го товара на r -тый внешний рынок; k_r – курс национальной валюты по отношению к валюте r -того рынка.

Очевидно, что экспорт того или иного товара эффективен, если $E_{ir} > 1$. В этом случае совокупный доход от экспорта перекрывает общеэкономические затраты, связанные с его производством и поставкой на внешний рынок.

Для того чтобы определить величину абсолютного экономического эффекта от экспорта продукции, можно воспользоваться формулой:

$$\underline{E}_{ir} = V_{ir} * k_r - P_i - T_i \quad (3)$$

где \underline{E}_{ir} – показатель, характеризующий величину абсолютного макроэкономического эффекта, получаемого страной при экспорте i -го товара

При этом экспорт того или иного товара эффективен, если данный показатель больше нуля. Данный показатель, отражающий макроэкономический эффект от внешнеэкономических операций, по существу, оценивает рентный доход, который получает страна от участия в международном разделении труда, то есть доход от реализации сравнительных преимуществ. Показатели макроэкономической (народно-хозяйственной) эффективности отличаются от показателей коммерческой эффективности, рассчитываемых на уровне предприятий и определяющих прибыль производителя от экспорта продукции. (На практике, правда,

нередки случаи, когда часть рентного дохода поступает в распоряжение предприятий.)

Опираясь на изложенные выше методологические принципы, можно определять и макроэкономическую эффективность импорта, а также заменяющего импорт (импортозамещающего) отечественного производства.

В условиях либерализации внешнеэкономической деятельности возможность участия в международном разделении труда выступает как реальный альтернативный вариант применения национальных производственных ресурсов и удовлетворения потребностей. Это означает, что в настоящее время любой крупный проект (инвестирование средств) следует оценивать с точки зрения возможностей либо экспорта, либо замещения его импортом. При этом продукция создаваемого объекта может лишь частично направляться на экспорт, а импорт, в свою очередь, может использоваться не для замещения конечных изделий, выпускаемых объектом, а лишь как промежуточная продукция (сырье, полуфабрикаты и т.н.). При разработке методов определения эффективности крупных хозяйственных проектов целесообразно использовать достижения теории оптимального функционирования экономики.

В качестве критерия оценки эффективности проектов, связанных с международным разделением труда, можно использовать показатель интегрального экономического эффекта, определяемый как сумма текущих эффектов за расчетный период, приведенная к базовому году, с применением стандартной формулы дисконтирования. При положительном значении данного показателя проект признается эффективным и может приниматься решение о его реализации.

При проведении оценок эффективности проектов на макроэкономическом уровне по товарам и услугам, цены на которые существенно отличаются от равновесных, необходимо использовать расчетные цены, определяемые на базе предельных затрат. Оценка товаров и услуг, которые могут быть экспортированы или поступают по импорту, производится на основе равновесного курса национальной валюты к иностранным валютам. Важ-

ное значение имеет количественная оценка нормы дисконтирования, используемого в расчетах эффективности. В принципе она может отличаться от рыночной нормы процента и определяться приоритетами государства. Если, скажем, государство избирает норму дисконтирования для проектов ниже рыночной нормы процента, это значит, что оно рассматривает будущее потребление как более ценное, чем обозначенное текущим выбором индивидуальных потребителей.

В качестве дополнительных показателей при оценке эффективности проектов, связанных с международным разделением труда, могут использоваться и другие, например, показатель внутренней нормы рентабельности (ВНР) или показатель средней прибыли. Хотя у показателя ВНР есть ряд недостатков. Во-первых, ВНР не учитывает масштабы производства, связанные с реализацией проекта. Во-вторых, при расчете внутренней нормы рентабельности интегральные результаты могут оказаться равными интегральным затратам не при одном, а двух или более значениях нормы дисконтирования.

Оценки проектов обязательно должны опираться на прогнозную информацию (впрочем, это касается и расчетов эффективности экспорта и импорта отдельных товаров на перспективу). Наряду с прогнозными оценками компонентов затрат и результатов необходимо вырабатывать достоверные прогнозы относительно спроса и предложения определенных видов продукции на мировых рынках.

1.3. Сущность и критерии эффективности международной специализации производства

Масштабы участия страны в международной специализации и кооперировании производства и эффективность этого участия формируются под воздействием множества факторов и условий. Являясь продолжением внутренних процессов специализации в отдельных странах, международная специализация порождает систему отношений в международной экономической сфере, поэтому уровень и динамика эффективности участия в специализации испытывают влияние как внутренних, так и внешних

факторов. Разумеете такое деление в значительной степени условно, поскольку в данном случае внешние факторы – функция согласованных действий отдельных стран. Это относится, например, к ценам на специализированную продукцию и ко всем другим совместно формируемым общим и конкретным условиям, связанным со специализацией. Что касается внутренних факторов и условий (структурной политики, повышения производительности труда и др.), то в перспективе по мере углубления интеграционных процессов, они все более будут формироваться на согласованной основе посредством совместных мероприятий.

Система интеграционных связей, порожденная производственной и научно-технической специализацией и кооперированием, является одним из основных факторов развития производства. В связи с этим вопросы определения эффективности международной специализации и факторов ее роста имеют большое значение, особенно вопрос о содержании и критерии эффективности международной специализации.

Основное содержание экономической эффективности определяется соотношением «эффект – расходы». Это относится ко всем уровням экономической системы и ко всем фазам производственного процесса. Эффект может быть самым различным, следовательно, разнообразны критерии и показатели оценки эффективности. В элемент «расходы» включаются полные общеэкономические расходы национальной экономики для достижения определенного эффекта. Однако эти два элемента недостаточно характеризуют динамику эффективности специализации.

Необходимо учитывать также расходы из фонда накопления – дополнительные накопления в производственных фондах, от которых зависит изменение (снижение) расходов на единицу эффекта.

Таким образом, при определении эффективности международной специализации используются суммарные расходы, обеспечивающие данный эффект. Такое суммирование требует приведения двух категорий расходов к единой соразмерности, т.е. их приравнивания. На практике для этого применяются приве-

денные расходы. Соотношение «эффект – расходы» имеет два всеобщих выражения, являющихся основными критериями экономической эффективности: максимизация эффективности – минимизация расходов.

Международная специализация – ключевая интеграционная форма, в наибольшей степени выражающая сущность, принципы и тенденции международного разделения труда. Именно этим определяется единство содержания и критериев эффективности международной специализации и кооперирования производства и международного разделения труда.

Единство в определении главного критерия эффективности совсем не означает, что эффективность международной специализации можно непосредственно связать с эффективностью общественного производства. При международной специализации общее содержание эффективности получает специфическое выражение через используемый аппарат измерения.

Беспорный с позиций интеграционной общности принцип минимизации расходов как основа выбора варианта специализации вызывает затруднения при переходе на позицию интересов отдельных стран. Критерий максимальной экономии расходов не всегда согласуется с требованием взаимной выгоды, обеспечения эффекта для всех участников специализации. Это обусловлено главным образом различиями в уровне экономического развития отдельных стран. В области машиностроения эти различия в ряде случаев значительны (с точки зрения национальной производительности труда).

По этому поводу в специальной экономической литературе отмечается, что если при международном разделении труда берется во внимание только принцип экономии рабочего времени, то большая часть продукции должна будет производиться только в развитых странах. Вполне очевидно, что при существующих экономических условиях международная специализация и кооперирование производства будут развиваться прежде всего на основе принципа (критерия) обеспечения максимального эффекта для всех участвующих стран.. Только таким образом может быть реализовано требование обеспечения взаимной выго-

ды, без которой международная специализация, как и все остальные интеграционные процессы, утратит одну из основных своих движущих сил.

Применение критерия «максимум эффекта для всех» означает, что оптимальным будет тот вариант, который учитывает конкретные условия всех стран и обеспечивает возможно больший эффект для каждой из них. Таким является механизм реальной, а не абстрактной оптимальности. Прямым следствием действия этого механизма является то, что в настоящее время в каждой стране самостоятельно и по собственной методике оценивают варианты специализации и их эффективность, определяют свою заинтересованность в участии в том или ином из них. Достижимый таким образом оптимум – это некоторая степень приближения к требованиям критерия оптимальности через минимизацию суммарных расходов. Сегодня, однако, это является единственной основой увязки оптимизации в данной области со взаимной экономической выгодой стран в процессе развития международной специализации.

Можно ожидать, что такая практика сохранится и в ближайшем будущем. Положительным является то, что она согласуется с существующими условиями развития отдельных стран, со все еще сохраняющимися различиями в их экономическом и техническом уровне. Этим качеством указанная практика стимулирует развитие интеграционных процессов в сфере материального производства.

Бесспорно, в перспективе, по мере сближения экономических условий, все более реальной будет становиться возможность выбора и оценки вариантов международной специализации и кооперирования производства и принятия соответствующих решений, исходя из общих интересов интегрированных стран, через минимизацию суммарных расходов на единицу эффекта в масштабах системы. Несмотря на трудности, такой подход будет находить все более широкое применение, что позволит последовательно использовать преимущества международной экономической интеграции для широкого и высокоэффективного развития международной специализации.

Применение принципа максимизации результатов (эффекта) для всех полностью согласовывается с национальными расчетами эффективности при выборе вариантов участия в международной специализации. Именно на основе определяемой каждой страной по своей методике и национальным нормативам эффективности осуществляется поиск обеспечивающего максимум эффекта для каждого из участников взаимовыгодного варианта. Достигнутая при этом внутренняя взаимосвязь методов расчета национального и общего эффекта, в большинстве случаев устраняет противоречие двух подходов к оценке эффективности вариантов международной специализации производства (с позиции страны и с позиции группы стран), внутренне присущее оценкам эффективности по минимуму совокупных затрат.

Изложенные соображения относительно практической пригодности в сегодняшних условиях различных конкретных форм (выражений) главного критерия эффективности относятся и к расчетам эффективности при выборе вариантов специализации с позиции общих интересов стран.

Национальные, внутренние оценки эффективности являются в настоящее время практической основой формирования приемлемых, взаимовыгодных решений, несмотря на чрезмерное разнообразие подходов, критериев и показателей, используемых в различных случаях. Общий мотив состоит в том, что при измерении и анализе непосредственного стоимостного эффекта необходимо определять и в основные эффекты многопланового воздействия международной специализации и кооперирования на интенсификацию производства, развитие современной, высокоэффективной экономической, и особенно производственной, структуры, научно-технического прогресса, повышение эффективности использования всех ресурсов и более полное удовлетворение потребностей национальной экономики.

Влияние внешнеэкономических связей на экономический рост страны практически проявляется главным образом через повышение результативности действия всех факторов роста в условиях, формируемых внешнеэкономическими отношениями. Внешнеэкономические связи активизируют эти факторы, повы-

шают эффективность действия, создают условия комплексного их использования. Это полностью относится к международной специализации и к связям в производственно-технической области. На основе специализации формируются разнообразные эффекты, прямо или косвенно связанные с ней. Выраженное через эти эффекты влияние международной специализации на эффективность общественного производства может быть систематизировано и измерено, на основе различных критериев следующим образом: а) по сферам влияния на фазы воспроизводственного процесса и формам проявления (эффект от концентрации, от структурных изменений и др.); б) по степени влияния на соотношение между отдельными расходами и результатами; в) с точки зрения масштабов влияния (в общеэкономическом, отраслевом, региональном и т.д. масштабе); г) с точки зрения времени реализации эффекта (текущий, долгосрочный и др.).

Для определения многообразных проявлений эффекта воздействия международной специализации на воспроизводственный процесс наряду с основным необходимы и другие критерии (показатели). При существующем методическом аппарате многие из проявлений указанного эффекта не поддаются измерению, хотя иногда они имеют решающее значение для общей конечной оценки. Так обстоит дело с долгосрочным структурным эффектом (по своему значению он часто бывает выше ряда текущих результатов).

И все же при определении эффективности главным является отражение основных эффектов проектируемых или уже реализованных вариантов. Это упрощает измерение и анализ и одновременно создает основу для принятия обоснованных решений.

Стремлению к максимальному учету всех возможных эффектов противодействуют две взаимосвязанные группы ограничений: во-первых, предел возможностей измерительного аппарата при сегодняшнем уровне его разработанности; во-вторых, накопление условностей, которые неизбежны при попытке совокупного измерения многих и разнообразных эффектов (стоимостных и натуральных, прямых и косвенных, текущих и долгосрочных, общеэкономических и отраслевых и др.). В настоящее

время не существует метода их приведения к единой соразмерности. Высокая степень условности при измерении сделала бы практически невозможным использование полученного результата. Вот почему одним из основных направлений совершенствования методического аппарата является обеспечение несложного и с минимумом условностей метода измерения эффективности.

Один из основных методических вопросов – использование дополнительных показателей. Он состоит в том, что даже не поддаваясь интегрированию, отражаемые этим показателями эффекты в большинстве своем должны быть количественно измеримы. Часть этих показателей служит основой только для качественных оценок, которые при формировании конечной оценки в ряде случаев могут иметь приоритетное значение. Однако обе группы дополнительных показателей должны представлять собой систему взаимообусловленных показателей, исходящих из основного критерия эффективности и отражающих различные ее аспекты.

Несостоятельными являются требования, чтобы такая система показателей приводила данные к общему знаменателю на основе единого критерия экономической эффективности, что позволило бы таким образом обобщить все количественные результаты. Подобное требование неизбежно останется лишь добрым пожеланием, поскольку привести различные результаты к соизмеримости невозможно. Нет надежной основы для редуцирования различных конкретных проявлений экономии и интегрированной их связи с общим уровнем и динамикой эффективности. Именно поэтому при попытке суммирования всех эффектов получается некое лавинообразное накопление экономии.

Однако оно не проявляется через соответствующее реальное повышение эффективности общественного производства по двум причинам: 1) в ряде случаев одна и та же экономия общественного труда вследствие международной специализации проявляется в нескольких аспектах и выражается посредством нескольких показателей (чаще всего случается частичное наложение одного эффекта на другой, и в этом смысле можно говорить

о повторном учете экономии); 2) часть эффектов не поддается реальному соизмерению (например, структурный, многопланово воздействующий эффект; более полное удовлетворение общественных потребностей; экономия валюты в связи с отказом от импорта и удовлетворение соответствующих потребностей на основе международной специализации и др.).

Следовательно, возможность более полного измерения, анализа и оценки эффективности международной специализации посредством использования дополнительных показателей имеет определенные границы. Они обусловлены специфической формой проявления этой эффективности (на основе эффекта, получаемого как разница между действительными, реальными расходами на экспортную специализированную продукцию и предполагаемыми расходами на импортную специализированную продукцию) и возможностями методического аппарата.

Общий эффект, который можно получить при совершенствовании управления специализацией, значительно увеличится, если определение и анализ эффективности осуществлять комплексно, системно и при последовательном применении макроэкономического подхода. Это означает, что расчеты должны затрагивать все фазы воспроизводственного процесса, связанные с осуществлением отдельных мероприятий по линии международной специализации; производиться на всех стадиях управленческого цикла – от разработки вариантов и до реализации согласованных проектов, на всех уровнях и при обязательном применении макроэкономического подхода к оценке расходов и результатов. Соблюдение указанных требований усилит роль расчетов как инструмента по выявлению дополнительных возможностей и факторов повышения эффективности международной специализации производства.

Поскольку международная специализация практически является наиболее действенным инструментом реального осуществления согласованной структурной политики и постепенного формирования на этой основе системы организационно и технологически связанных и структурно взаимоприспособленных национальных экономических комплексов, значение расчетов эф-

фактивности будет все более возрастать. Эти расчеты необходимы для обоснования и осуществления эффективной и взаимовыгодной внешнеэкономической политики в решающей сфере – производственно-экономической.

1.4. Мировая цена как денежное выражение интернациональной стоимости товара

Цена товара или услуги является одной из важнейших составляющих контракта, фиксирующего все условия договоренности между экспортером и импортером о совершении внешне-торговой сделки купли-продажи. Цена в большинстве случаев является тем фактором, который определяет выбор покупателя и саму возможность осуществления внешне-торговой сделки. Поэтому цена и ценовая политика фирмы-экспортера являются одними из основных составляющих ее маркетинговой стратегии, поскольку от уровня достигаемых цен прямым образом зависят коммерческие результаты деятельности фирмы.

Механизмы ценообразования и причинно-следственные связи движения цен являются весьма сложными инструментами рыночной системы хозяйствования. Первоначальный анализ этих проблем был осуществлен еще А. Смитом и Д. Рикардо, однако основной вклад в разработку так называемой затратной теории цены внесен К. Марксом. В соответствии с этой теорией стоимость товара определяется овеществленным в нем трудом, его количественными и качественными параметрами. А цена товара – это денежное выражение его стоимости, определяемой количеством и характером затрат на производство товаров.

Введя понятие «общественно необходимые затраты труда» К. Маркс считал их основой ценообразования, понимая при этом как затраты, необходимые для производства единицы потребительной стоимости при нормальных условиях производства и при средних для данного способа производства уровне квалификации и интенсивности труда. Причем общественно необходимые затраты труда на производство товара формируются не только из затрат добавленного живого труда, но и из затрат прошлого труда, материализованного в технологическом оборудовании.

довании и инструменте, сырье, расходных материалах, производственных помещениях и т.д. Таким образом, в стоимость товара включаются как стоимость потребленных средств производства, так и новая стоимость, созданная добавленным живым трудом.

Поскольку экономические условия производства различаются по странам, что обусловлено разными уровнями технического оснащения производства, квалификации и стоимости трудовых ресурсов и других факторов, то и затраты труда при производстве однотипной продукции будут различными. Следовательно, каждой стране присущ свой уровень общественно необходимых затрат, определяющих национальную стоимость произведенного товара.

Однако когда товар пересекает национальную границу и вступает в сферу международного обмена, он может быть продан и куплен по мировой цене, являющейся денежным эквивалентом уже интернациональной стоимости. Таким образом, обмен товаров на мировом рынке осуществляется на базе среднемировых затрат и в основе мировой цены лежит его интернациональная стоимость, которая является достаточно сложным образом усредненной величиной национальных стоимостей. Теоретически она может определена общественно необходимым временем, которое требуется для изготовления товара при среднемировых условиях производства, производительности и интенсивности труда.

В условиях международного товарного производства и обмена мировые цены формируются на основе закона стоимости. Однако их окончательный уровень определяется не только среднемировыми издержками производства. На их уровень существенное воздействие оказывает также ряд таких важных ценообразующих факторов, как соотношение спроса и предложения, степень монополизации рынка, политическая и военная ситуация в мире, а также колебание курсов валют ведущих стран - мировых товаропроизводителей и экспортеров.

При выборе базисного мирового рынка по биржевым товарам предпочтение следует отдавать, естественно, ведущим меж-

дународным товарным биржам: Лондонской бирже черных и цветных металлов, Ливерпульской хлопковой бирже и др., поскольку на эти международные торговые центры приходится значительная часть мировой торговли соответствующими товарами, а цены совершаемых на этих биржах продаж в большинстве случаев являются реальными мировыми ценами на момент сделки.

Важным фактором, определяющим выбор базисного рынка, является также цель формирования цены предложения. Если, например, фирма намерена разработать коммерческое предложение на поставку узбекских тракторов в страны Латинской Америки, то для определения мировой цены на этот товар следует выбрать в качестве базисного североамериканский рынок. По той причине, что США являются основным и определяющим производителем и экспортером тракторов и другой сельскохозяйственной техники в страны этого региона, именно на их технический уровень и цены будут ориентироваться потенциальные покупатели Латиноамериканского региона при рассмотрении предложений других поставщиков.

Основными источниками, из которых можно почерпнуть информацию как об уровне мировых цен на конкретные категории товаров, так и о тенденциях изменения этих цен за определенные периоды времени, являются:

– коммерческое предложение, направляемое товаропроизводителем или экспортером того или иного товара в ответ на официальный запрос. Однако при этом следует иметь в виду, что коммерческое предложение можно получить только в том случае, если фирма-экспортер будет убеждена в серьезности намерений запрашивающей стороны закупить товар или партию товара, а не только получить ценовую информацию. Наиболее сложно получить коммерческое предложение от поставщиков сложного и дорогостоящего оборудования (авиационная техника, морские суда, комплексное оборудование и др.). в этом случае сама подготовка и передача коммерческого предложения может быть осуществлена как результат длительных и сложных переговоров поставщика и потенциального покупателя.

К недостаткам коммерческого предложения как источника мировых цен следует отнести их недостаточную достоверность, поскольку практически все цены коммерческих предложений, как правило, содержат надбавку на уторгование, величина которой может колебаться и довольно значительных пределах – от 10 до 30% и более;

– справочные цены. Существуют множество источников информации о справочных ценах. Это и международные издания, например «Monthly Bulletin of Statistics» (издание ООН), и отраслевые журналы – «Metal Bulletin» (издание Лондонской биржи черных и цветных металлов), а также многочисленные каталоги и оптовые прейскуранты по широкому диапазону товарных групп. Справочные цены печатаются на регулярной основе также во многих изданиях, таких как «Financial Time» (Великобритания), «Wall Street Journal» (США) и др. Все большую значимость как источник ценовой информации приобретают сайты Internet.

К основным недостатком справочных цен следует отнести их малую достоверность, поскольку они являются в основном ценами экспортеров и, следовательно, как и цены коммерческих предложений, содержат надбавки на возможные уторгование, размер которого в большой степени зависит от квалификации переговорщиков и от некоторых других субъективных факторов;

– публикации международных товарных бирж и аукционов. Биржевые цены по сделкам с немедленной поставкой товаров, а также цены осуществленных продаж на товарных аукционах могут считаться достаточно достоверными и использоваться как основа для назначения контрактных цен. Что же касается фьючерсных биржевых сделок, предусматривающих поставку товаров через какой-то срок после совершения сделки, то их цены не могут считаться мировыми, поскольку эти сделки, как правило, носят спекулятивный характер;

– внешнеторговая статистика. Цены, которые можно почерпнуть из внешнеторговой статистики, конечно, отражают уровень мировых цен. Однако в большинстве случаев это будут достаточно усредненные, а следовательно, неточные данные;

– контракты и другие документы, которыми оформляются фактически экспортные и импортные сделки. В этих документах мировая цена приведена в многоплановой увязке с исчерпывающей технической характеристикой товара, количеством, сроками и базисом поставки, условиями платежа и т.д. В то же время информация об условиях конкретных сделок и, в первую очередь, о цене является строго конфиденциальной и тщательно оберегается фирмами. Получить такую информацию чрезвычайно трудно даже на возмездной основе.

Очевидно, что в практической работе фирм и организаций, оперирующих в той или иной сфере ВЭД, проблемы ценообразования на мировых рынках и оперативного слежения за тенденциями мировых цен на продукцию, которую они экспортируют или импортируют, являются вопросами первостепенной важности. От того, как организована работа на фирме по сбору и анализу ценовой информации и насколько эффективно используется и обновляется банк ценовых данных, прямым образом зависят коммерческие результаты деятельности фирм.

Таким образом, из вышеизложенного следует то, что самым эффективным и достоверным источником информации о мировых ценах является внешнеторговая практика, т.е. практическое, каждодневное осуществление экспортных или импортных операций. Эта практика, основанная на регулярных контактах с торговыми партнерами и конкурентами, занимающимися операциями с аналогичными или сходными товарами, способствует накоплению необходимой оперативной, включая ценовую информацию. Дополненный доступными справочными данными созданный банк ценовой информации может служить надежной и достоверной основой коммерческой работы фирмы. При этом необходимо регулярное и каждодневное пополнение и обновление базы данных с обязательным учетом воздействия всех ценообразующих факторов на мировом рынке рассматриваемого товара.

В международной торговой практике можно столкнуться с таким достаточно распространенным явлением, как множественность цен, т.е. назначением разного уровня цен на идентич-

ные или кажущиеся таковыми товары. Множественность цен с неизбежностью вытекает из рыночного характера производства и ценообразования. Главными причинами, лежащими в основе множественности мировых цен, являются различия качественных и технических характеристик товара, а также разные условия коммерческих сделок.

Так, даже на такие простые на первый взгляд виды продукции, как нефть, уголь, прокат черных и цветных металлов, множественность цен – достаточно распространенное явление, обусловленное разными физико-химическими свойствами продукции, такими как вязкость, содержание серы, зольность и др. Тем более значительны различия в ценах на однотипную продукцию машиностроительного комплекса и наукоемкую продукцию. В этой группе товаров множественность цен обуславливается не только разным техническим уровнем и качеством продукции, но и рядом эксплуатационных параметров: стоимостью эксплуатации, простотой и стоимостью технического обслуживания, стоимостью и доступностью запасных частей и др.

Множественность цен, связанная с различием условий купли продажи товара, может быть обусловлена многими факторами, в том числе следующими:

- цены по обычным коммерческим сделкам с платежом в СКВ, как правило, являются самыми минимальными;

- условия платежа могут существенно повлиять на уровень контрактной цены товара. Авансовый платеж, инкассо, различные формы аккредитива, рассрочка платежа и т.д. – каждая из этих форм может обусловить свой уровень цены сделки. Поставки на условиях клиринговых соглашений также определяют свой уровень контрактных цен;

- государственные поставки в рамках межправительственных соглашений о научно-техническом или экономическом сотрудничестве, на основе обязательств по программам помощи и др. предопределяют уровни цен, которые могут быть деформированы в любую сторону;

- объем и сроки поставок определяют возможность увеличения/снижения цены товара. Например, покупатель крупной пар-

тии товара имеет основание рассчитывать на снижение цены сделки, а ускорение сроков поставки может стать поводом для повышения цены.

В международной практике все большее распространение получают так называемые трансфертные цены, или фактические цены внутрифирменной торговли. Обычно такие цены используются при торговле внутри структур ТНК между ее дочерними фирмами или филиалами. Эти цены могут отличаться от уровня нормальных мировых цен в любую сторону в зависимости от конкретных интересов руководства ТНК в той или иной ситуации.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

2.1. Принципы формирования внутренних цен на экспортные и импортные товары

Цены товаров или услуг, являющихся предметом экспортной или импортной сделки, формируются на базе мировых цен, но их окончательный уровень определяется, как уже отмечалось, в результате переговоров между экспортером и импортером и фиксируются в контракте с указанием валюты цены, валюты платежа и условий платежа.

При анализе экономической целесообразности осуществления той или иной экспортной операции товаропроизводитель или экспортер посредник должны сопоставить все внутренние расходы, понесенные при производстве экспортных товаров или при закупке их на внутреннем рынке, с чистой, т.е. очищенной от всех затрат на осуществление этой экспортной операции, валютной выручкой. Естественно, сопоставление должно осуществляться в эквиваленте к национальной валюте, т.е. чистая валютная выручка в данном случае переводится в эквивалент в национальной валюте по официальному курсу к валюте платежа.

При определении полных расходов на осуществление экспортной операции или полной внутренней цены товара или услуги, предназначенных к экспорту необходимо учитывать следующее:

1. При экспорте товаров или услуг, осуществляемом самим предприятием - производителем этой продукции, за базу цены принимается $C_{c.o.n.}$ т.е. свободная отпускная цена предприятия без акциза и НДС, поскольку по существующим правилам внутренние цены товаров или услуг, предназначенных для экспорта в дальнейшем зарубежье, освобождаются от уплаты налогов.

2. Если экспорт осуществляется торговым посредником, закупившим товар у производителя, то базой цены будет также $C_{c.o.n.}$ без акциза и НДС. В случае закупки посредником экспор-

тером партии товара для экспорта на внутреннем оптовом рынке за базу цены принимается $C_{\text{опт}}$ (внутренняя оптовая цена), но также без акциза и НДС. При этом уплаченный $A_{\text{сб}}$ (акцизный сбор) и НДС, включенный в $C_{\text{опт}}$ возвращается экспортеру налоговой службой при предъявлении копии грузовой таможенной декларации, платежных документов, подтверждающих вывоз товара с таможенной территории Узбекистана в одну из стран дальнего зарубежья.

3. Помимо затрат на производство или закупку на внутреннем рынке экспортной продукции экспортер несет расходы по транспортному обеспечению поставки и страхованию экспортного груза. Величина этих расходов различна и зависит как от характера груза (навалочный груз, генеральный груз, машины и оборудование и пр.), так и от базисных условий поставки.

4. Пересечение экспортным товаром таможенной границы государства возможно только при осуществлении необходимых таможенных формальностей, также связанных с расходами. Основными расходами, которые экспортер должен осуществить при таможенном оформлении экспортной операции, являются оплата таможенной пошлины, если товар подлежит обложению экспортной пошлиной (оплачивается в СКВ), а также таможенные сборы. Последние представляют собой как бы оплату экспортером расходов таможенной службы по таможенному оформлению экспортного груза. В соответствии с положениями ВТО величина таможенных сборов не должна превышать суммы фактических расходов таможенных органов на таможенное оформление экспортных или импортных грузов.

При таможенном оформлении экспортного товара экспортер должен представить в таможенные органы ряд документов, необходимых для таможенного оформления экспортного груза: паспорт сделки, заверенный в уполномоченном банке, сертификат происхождения; сертификат качества и некоторые другие документы.

Таким образом окончательная цена экспортного товара, отражающая полные расходы экспортера на производство или за-

купку, транспортировку этого товара и оформление экспортной операции, может быть представлена следующей формулой:

$$\text{Ц}_{\text{Э.п.}} = \text{Ц}_{\text{с.о.п.}} + \text{P}_{\text{тр.}} + \text{P}_{\text{стр.}} + \text{T}_{\text{п.}} + \text{T}_{\text{сб.}} + \text{P}_{\text{дос.}} \quad (1)$$

где: $\text{Ц}_{\text{Э.п.}}$ – полная внутренняя цена экспортного товара; $\text{T}_{\text{п}}$ и $\text{T}_{\text{сб.}}$ – соответственно таможенная пошлина и таможенные сборы; $\text{P}_{\text{тр.}}$, $\text{P}_{\text{стр.}}$, $\text{P}_{\text{дос.}}$ – расходы экспортера соответственно на транспортировку, страхование экспортных грузов и оформление экспортной документации, приведенные к единице экспортного товара.

Экономическая эффективность экспортной операции определяется сопоставлением полных затрат на ее осуществление, подсчитанных по формуле (1), с валютными поступлениями, полученными экспортером от иностранного покупателя за поставленный товар. При этом необходимо иметь в виду, что экспортер может нести дополнительные расходы в иностранной валюте, в связи с чем базой сопоставления может быть не сумма валютной выручки, зафиксированная в контракте, а чистая валютная выручка, т.е. сумма выручки по контракту за вычетом возможных валютных расходов: комиссионных платежей в случае продажи товара через иностранного посредника, расходов за хранение товара на складе за рубежом; расходов на рекламу; доводку товара до уровня технических и качественных требований импортера, если оборудование реализуется через отечественные технические центры за рубежом и т.д. Для корректности сопоставления чистые валютные поступления необходимо перевести в сумовой эквивалент, умножив на коэффициент пересчета валюты платежа в суммы по официальному курсу.

С учетом изложенного экономическая эффективность экспортной операции Э , может быть рассчитана по формуле:

$$\text{Э} = (\text{В}_{\text{э.ч}} \text{К}_{\text{в}}) / \text{Ц}_{\text{Э.п}} \quad (2)$$

где $\text{Ц}_{\text{Э.п}}$ – полная внутренняя цена экспортного товара; $\text{В}_{\text{э.ч}}$ – чистая валютная выручка экспортера; $\text{К}_{\text{в}}$ – официальный курс сума к валюте платежа.

Экспортная операция может считаться эффективной с коммерческой точки зрения, если соотношение (2) будет равно 1,2– 1,25.

Если при определении полной внутренней цены экспортера товара за базу расчета принимается свободная отпускная цена предприятия или оптовая цена внутреннего рынка, то при расчете полных затрат импортера на осуществление импортной операции за базу внутренней цены импортируемого товара принимается его таможенная стоимость ($T_{ст.}$), хотя формально можно было бы использовать для этой цели цену сделки, зафиксированную в контракте. На этой особенности следует остановиться подробнее.

Дело в том, что при заключении сделок, некоторые недобросовестные участники ВЭД указывают в контракте заниженные цены с целью снижения таможенных платежей. В связи с этим таможенные органы обязаны проверить достоверность контрактных цен и их соответствие уровню мировых цен с учетом всех основных условий и особенностей контракта.

При пересечении товаром таможенной границы импортер обязан оплатить таможенную пошлину и таможенные сборы, размер которых при адвалорном исчислении пошлины взимается с таможенной стоимости товара. В случае подакцизного товара импортер оплачивает также и акцизный сбор. При взимании НДС со стоимости импортного товара налогооблагаемой базой является ($T_{ст.} + T_{п} + T_{сб.} + A_{сб.}$).

Помимо перечисленных платежей, импортер может понести дополнительные расходы ($D_{и}$), обусловленные необходимостью транспортировки импортного товара от таможенной границы до места реализации или потребления, складирования, возможной переупаковки товара и проч., а также уплатить с этих расходов налог на добавленную стоимость (НДС_{ди}).

С учетом перечисленных платежей полные расходы по осуществлению импортной операции (P) можно выразить следующей формулой:

$$P_{и} = T_{ст.} * K_{в} + T_{п} + T_{сб.} + A_{сб.} + НДС + D_{и} + НДС_{ди}. \quad (3)$$

При реализации импортного товара на оптовом уровне внутреннего рынка импортер получит за свой товар оптовую цену

($C_{o.п.}$). Для определения экономической эффективности импортной операции эту цену необходимо сопоставить с полными расходами импортера на осуществление импортной операции, рассчитываемыми по формуле (3). Импортная операция будет иметь экономический эффект при условии что $C_{o.п.} > P_{и.}$, а в абсолютном исчислении ($C_{o.п.} - P_{и.}$) выражает фактическую прибыль импортера.

2.2. Оценка эффективности внешнеторговых операций в условиях переходной экономики

Участие в международном разделении труда позволяет достигать поставленные экономические цели при меньших затратах производственных ресурсов. Международный обмен товарами (услугами) может быть выгоден всем участникам внешних экономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта. Теоретическое обоснование этих очевидных сейчас положений было впервые сформулировано еще в начале XIX в. выдающимся английским экономистом Давидом Рикардо. Эти положения лежат в основе оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на любом уровне.

Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия в современных условиях, когда хозяйственная самостоятельность и независимость неизбежно должны привести к повышению ответственности и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятиями производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы.

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

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

2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, сум./сум, \$/\$, долях единицы и др.

Относительные показатели характеризуют уровень полученной выгоды или возникших потерь по отношению к произведенным затратам, т.е. качественную сторону обмена, но не дают количественного выражения, абсолютного размера эффекта от внешнеэкономической деятельности.

Под затратами следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не осуществлена.

Под результатами следует понимать денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения.

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата. Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения;

- принцип сравнения с базовым вариантом. Всё познается в сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один

из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажению оценок;

- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравниваемые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

- принцип приведения одновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа – одно из важнейших положений теории оценки эффективности. Методы приведения одновременных затрат к одному моменту времени достаточно хорошо разработаны в экономической науке.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к экспортно-импортным операциям.

Экономическая эффективность экспорта. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$E_x = V^*k_1 + V^*k_2 - C_x \quad (2.1)$$

где E_x – показатель экономического эффекта экспорта, сум.; V^*k_1 – сумовый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в суммы по курсу на дату поступления валюты, сум.; V^*k_2 – сумовая выручка от обязательной продажи части валюты государству, сум.; C_x – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\bar{E}_X = (V \cdot k_1 + V \cdot k_2) / C_X \quad (2.2)$$

где \bar{E}_X – показатель экономической эффективности экспорта.

Экономический смысл показателя эффективности состоит том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждую единицу затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта \bar{E}_X сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке \bar{E}_P .

$$\bar{E}_P = Q_{XP} / (S_{XP} + S_{XR}) \quad (2.3)$$

где \bar{E}_P – показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке: Q_{XP} – объем экспорта во внутренних ценах, сум.; S_{XP} – производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство); S_{XR} – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, сум.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:

$$\bar{E}_X > \bar{E}_P > 1.$$

Рассмотрим пример расчета эффективности экспорта.

Допустим, у предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем. Как показывают данные и расчет эффективности по предложенной методике, приведенные в таблице 1, в первом варианте при курсе в 500 сум./долл. выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а при курсе в 600 сум./долл., наоборот, выгоднее реализовать продукцию на внешнем рынке. Таким образом

снижение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте повышает эффективность экспортной операции.

Таблица 1. Определение эффективности экспорта

№	Показатели	1-вариант	2-вариант
1.	Объем продаж, ед.	1000	1000
2.	Производственная себестоимость единицы изделия, сум	400 000	400 000
3.	Цена единицы изделия - на внутреннем рынке - на внешнем рынке	500 000 1000	500 000 1000
4.	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, сум/ед.	35 000	35 000
5.	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	200	200
6.	Курс валюты, сум / долл.	500	600
7.	Затраты, тыс. сум - при реализации на внутреннем рынке - при реализации на внешнем рынке	435000 500 000	435000 520 000
8.	Результаты, тыс. сум -при реализации на внутреннем рынке - при реализации на внешнем рынке	500 000 500 000	500 000 600 000
9.	Эффект, тыс. сум -при продаже на внутреннем рынке -при продаже на внешнем рынке	500000- 435000= 65000 500 000 -500 000 = 0	500000 - 435000= 65000 600000 - 520000 =80000
10.	Эффективность -при продаже на внутреннем рынке	500 000 : 435000 = 1,15	500000: 435000= 1,149

	-при продаже на внешнем рынке	$500\ 000 : 500\ 000 = 1$	$600\ 000 : 520\ 000 = 1,154$
--	-------------------------------	---------------------------	-------------------------------

Экономическая эффективность импорта. Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего (использования) импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$E_M = C_{MA} - PQ_{MA} \quad (2.4.)$$

где E_M – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, сум; C_{MA} — полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

$$C_{MA} = PQr + Fr \quad (2.5.)$$

где PQr – цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), сум.; Fr – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, сум.; PQ_{MA} – цена потребления импортного товара (продукции) т.е. все затрат за весь период службы импортного товара, продукции, сум.

$$PQ_{MA} =: P_M + F_M \quad (2.6.)$$

где P_M – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, сум.; F_M – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ре-

монта и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, сум.

Экономический смысл показателя экономического эффекта, рассчитываемого по формуле (2.4), в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $PQ_{MA} > C_{MA}$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\bar{E}_M = C_{MA} / PQ_{MA} \quad (2.7.)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является – $\bar{E}_M > 1$. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи имитируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом.

$$E_{MR} = P_{MR} - P_{MV} \quad (2.8)$$

где E_{MR} – показатель экономического эффекта импорта, сум; P_{MR} – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие), сум.; P_{MV} ~ цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобрете-

нием (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и другие), сум.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров, рассчитываемого по формуле (2.8), в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\bar{E}_{MR} = P_{MR} / P_{MV} \quad (2.9)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта – \bar{E}_{MR} рассчитываемого по формуле (2.9), в том, что он показывает, сколько сумов выручки получает импортер на каждую единицу затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение: $\bar{E}_{MR} > 1$.

В таблице 2. приведен пример расчета эффективности импорта товара народного потребления.

Таблица 2. Расчет эффективности импорта товаров народного потребления из России в Узбекистан

№	Показатели	1 вариант	2 вариант
1	Количество единиц товара, тыс.ед.	1000	1000
2	Контрактная цена, EXW, руб/ед	3	3
3	Транспортные расходы, руб/ед.	2	2
4	Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс.сум.	50000	50000
5	Курс валюты, сум./руб.	30	40
6	Цена реализации на внутреннем рынке, сум./ед.	300	300
7	Затраты, тыс.сум. стр.1 x (стр.2 + стр.3) x (стр.5) + (стр.4)	20000	25000
8	Результат, тыс.сум. (стр. 1 x стр.6)	30000	30000

9	Эффект импортной операции, тыс. сум. (стр.8 - стр.7)	30000–20000 =10000	30000–25000 =5000
10	Эффективность импортной операции (стр.8 - стр.7)	30000:20000 = 1,5	30000:25000 = 1,2

Как показывают два варианта расчета, отличающиеся курсом валюты, эффективность импортной операции снижается если курс национальной валюты падает.

Экономическая эффективность внешнеторговых операций Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от внешнеторговой деятельности E_{xm} может быть рассчитан следующим образом:

$$E_{xm} = E_x + E_m \quad (2.10)$$

где E_x – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается по формуле (2.1).

E_m – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, сум. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени и рассчитываемым по формулам (2.4), (2.8).

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта, рассчитываемого по формуле (2.10), в том что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности внешнеторговой деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается так:

$$\bar{E}_{xm} = E_{xm} / (C_x + C_m) * 100\% \quad (2.11)$$

где \bar{E}_{xm} – интегральный показатель эффективности внешне-торговой деятельности, %;

C_x – полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, сум.;

C_m – полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, сум.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности, рассчитываемого по формуле (2.11), в том, что он показывает, сколько прибыли имеет предприятие на каждую единицу затрат, связанный с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность (в процентах) экспортно-импортных операций в целом.

Расчет коэффициента кредитного влияния. Очень часто при проведении экспортно-импортных операций оговариваются условия коммерческого кредита, которые влияют на эффективность сделки. Для учета влияния условий коммерческого кредита на эффективность сделки рассчитывается коэффициент кредитного влияния как отношение результата сделки с предоставлением коммерческого кредита к результату сделки без предоставления коммерческого кредита, т. е. при оплате наличными:

$$K = V_k / V_s \quad (2.12)$$

где K – коэффициент кредитного влияния, доли единицы; V_k – сумовый эквивалент валютной выручки от экспорта товаров с предоставлением отсрочки платежа (коммерческого кредита покупателю), приведенный к моменту поставки товара, сум.; V_s – сумовый эквивалент валютной выручки от экспорта товара без предоставления отсрочки платежа (при оплате наличными), сум.

Экономический смысл коэффициента кредитного влияния в том, что он показывает, во сколько раз снижается (если его значение меньше единицы) или повышается (если его значение больше единицы) эффективность сделки с предоставлением

коммерческого кредита по сравнению со сделкой без предоставления коммерческого кредита.

Коэффициент кредитного влияния может быть также рассчитан для импортной сделки делением результата, получаемого импортером при оплате в кредит, на результат при оплате наличными.

Расчет коэффициента кредитного влияния позволяет экономически обосновать равнозначность оплаты при предоставлении коммерческого кредита и при оплате наличными. Если $K = 1$, то это означает, что стороны по контракту ничего не теряют при любом варианте оплаты.

Экономическая эффективность товарообменных операций. Экономическая эффективность товарообменных операций определяется также на основе сравнения, соотношения результата и затрат. Особенность товарообменной операции в том, что результатом ее будет стоимостная оценка полученных в обмен за поставленную продукцию товаров, работ, услуг.

Разновидностью товарообменной операции является операция с давальческим сырьем (толлинг). Результатом для предприятия, перерабатывающего иностранное сырье с уплатой за переработку готовой продукции, будет стоимость этой готовой продукции. Затратами для предприятия – переработчика сырья будут затраты, непосредственно связанные с переработкой и доставкой сырья и отправкой готовой продукции.

Аналогично могут быть рассчитаны показатели экономической эффективности других форм операций предприятия на внешнем рынке. При этом важно методологически верно рассчитать затраты и результат от соответствующей операции на внешнем рынке.

2.3. Методические подходы к расчету макроэкономической и коммерческой эффективности внешнеэкономических связей Узбекистана

Республика Узбекистан как и другие страны мира, в 90-е годы прошлого века вступила в новый этап интернационализации хозяйственной жизни – глобализации мировой экономики. Те-

перь как никогда ясно, что в XXI в. удержать, а тем более упрочить свои позиции в мировом хозяйстве смогут лишь страны, лидирующие в области высоких технологий, наукоемких производствах.

В современном мире не только национальные фирмы и ТНК, но и государственные власти внимательно следят за изменением мировой экономики и мирохозяйственных связей во всех их формах и сферах, повышением международной конкурентоспособности продукции своих фирм на мировых товарных рынках, опытом реструктурирования передовых корпораций. В нашей стране в отличие от многих стран, слабо поставлен мониторинг и анализ внешнеэкономических связей страны, не проводятся оценки их эффективности не только на макроэкономическом (народнохозяйственном) уровне, но и на уровне отдельных предприятий. В результате Узбекистан и его предприятия интегрируются в мировую экономику без тщательной оценки своих экономических выгод от участия в международном экономическом сотрудничестве, без выверенной стратегии включения в мировое хозяйство.

В последние три десятилетия (1960-1987 гг.) существования СССР вопросы оценки и анализа эффективности внешнеторгового оборота страны, экспорта и импорта (в товарном и географическом разрезах) находились в центре внимания ученых и специалистов-практиков, государственных органов управления и планирования при формировании внешнеэкономической политики страны, международной специализации и кооперации производства, выборе эффективных направлений экспорта и импорта, вариантов совместно с иностранными партнерами строительства и эксплуатации хозяйственных объектов за рубежом и в стране.

В 1980 г. была принята и действовала вплоть до разрушения СССР обстоятельная методика определения экономической эффективности внешнеэкономических связей как обязательный к исполнению в практической работе нормативный документ. Оценки макроэкономической (народнохозяйственной) эффективности экспорта были государственным стандартом, имма-

нентным существовавшему тогда общественно-экономическому строю. Они были предопределены системой централизованного директивного планирования и народного хозяйства и управления им; государственной монополией внешней торговли при соответствующей системе учета внешнеэкономических связей согласно которой внешнеторговые объединения передавали всю необходимую информацию в соответствующие сводные отделы Минвнешторга СССР. Многочисленные министерства по отраслям промышленности имели централизованную и детально расписанную статистическую, бухгалтерскую и иную информацию по каждому подведомственному предприятию, производству и реализации их продукции на внутреннем и внешних рынках. Министерства и ведомства, занимавшиеся вопросами не только производства, но и сбыта продукции на внутреннем и внешних рынках, исходя из государственного плана предписывали предприятиям номенклатуру производства продукции, объемы сбыта ее на внутреннем рынке, а также экспорта. Отраслевые министерства и предприятия напрямую не выходили со своей продукцией на внешние рынки, не знали их условий и требований к товарам, аналогичным выпускаемым нашими предприятиями, а зачастую и мировых цен.

Продукция, изготовленная предприятиями по заказам Министерства внешней торговли, его внешнеторговых объединений, поступала в распоряжение последних для реализации на внешних рынках. Каждое объединение по экспорту и импорту товаров составляло годовые отчеты по итогам своей деятельности и определяло бюджетную эффективность, выражавшую его финансовые отношения с государственным бюджетом.

Страна с действовавшей тогда системой хозяйствования представляла собою как бы грандиозную корпорацию, интегрированную по горизонтали и вертикали, а Минвнешторг с его объединениями – ее универсальный торговый дом. Такой порядок оценки эффективности экспорта имел немало существенных недостатков, в частности эта оценка была оторвана от учета реальных народнохозяйственных затрат, которых оптовые цены не отражали.

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

С обретением независимости Узбекистан получил возможность проводить самостоятельную внешнеэкономическую политику. С самого начала была поставлена задача привести внешние связи в соответствие с потребностями развития национального хозяйства и перехода к социально-ориентированной рыночной экономике, развития интеграционных процессов с учетом растущей взаимозависимости и взаимодополняемости стран мирового сообщества.

Переход к построению рыночного хозяйства, свобода действий предприятий в рамках закона внутри страны и за ее рубежами, возникновение института коммерческой тайны, ликвидация отраслевых и других министерств и ведомств, отслеживавших экономическую эффективность внешнеэкономических связей, изменение функций и прав республиканских, а также территориальных органов управления и контроля за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий-экспортеров – все это сделало невозможным применение прежних методик для анализа и оценок эффективности экспорта и импорта отечественных товаров. Принципиально иными стали финансово-банковские механизмы регулирования экономики, государственная монополия внешней торговли как система управления внешнеэкономическими связями страны прекратила свое действие, хотя в ряде областей она сохраняется; главными действующими лицами в экономике страны стали хозяйствующие субъекты (предприятия, хозяйственные товарищества, акционерные общества, ассоциации и т.д.).

Происшедшие перемены пока не нашли отражения в теории, методике и практике расчетов макроэкономической и коммерческой эффективности внешнеэкономических связей Узбекистана. Теперь невозможно и не нужно возвращаться к прежней системе формирования централизованной информации (банка данных) для оценок макроэкономической эффективности внешнеэкономических связей. Это противоречило бы конституционным основам переходной экономики страны.

Сегодня необходимо создание новой системы и методов оценки макроэкономической (народнохозяйственной) эффективности внешнеэкономических связей, предопределяемых переходом к рыночной экономике. Вместо возврата к дорогостоящей и ныне неоправданной глобальной системе расчетов эффективности экспорта, на наш взгляд, целесообразно использовать этот инструмент лишь тогда, когда без него нельзя обойтись, не рискуя потерять общегосударственные выгоды и интересы.

Нужна выборочность оценок эффективности внешнеэкономических связей для поиска решений конкретных вопросов, а не дорогостоящая постоянная, подчас не оправданная по объему статистика, для ведения которой понадобились бы сотни служащих и затраты в миллиарды сумов.

Выборочные расчеты эффективности экспорта/импорта конкретных видов продукции отвечают провозглашенному в мае 1998 г. 14-сессией Олий Мажлиса Республики Узбекистан принципу либерализации всех сфер экономики, в том числе и внешнеэкономических связей.

Расчеты макроэкономической эффективности экспорта, импорта, внешнеторгового оборота в целом, решения, принимаемые с их учетом, помогут уменьшить риски при дальнейшей интеграции Узбекистана в мировую экономику, содействовать расширению конкурентоспособного экспорта и рационализации импорта в страну.

Соответствующим органам государственного управления необходимо располагать данными об общеэкономическом эффекте, представляющем сумму эффектов, получаемых государством и хозяйствующими субъектами.

Это позволило бы повысить управляющую и координирующую функции республиканских территориальных органов исполнительной власти в рамках законов в интересах общества, государства и хозяйствующих субъектов в торгово-экономической, производственной и научно-технической сферах.

Государство объективно заинтересовано в оптимизации макроэкономического эффекта, поскольку это ведет к увеличению его экономической мощи и повышению благосостояния народа, особенно той его части, которая зависит от его социальной помощи. Государство экономической политикой, в основном организационно-правовыми инструментами, влияет на деятельность предприятий, в том числе внешнеэкономическую (административно в нее не вмешиваясь), имея целью приумножить на этой основе совокупные ресурсы социально-экономического развития страны. В этом смысле оправданно искать надежные способы оценки макроэкономического эффекта страны, его динамики по годам, распределения в географическом, товарном и отраслевом разрезах.

Конечно, дело это не простое. Ведь за каждой из групп товаров стоят сотни и тысячи конкретных видов продукции, особенно машиностроительной, однородных в конструктивно-технологическом отношении, но различающихся по технико-экономическим параметрам, изготавливаемых десятками и сотнями предприятий-товаропроизводителей.

Одни и те же или сходные продукты производятся на разных предприятиях с различным уровнем издержек производства и обращения. В рыночной экономике они реализуются в конкретных сделках непосредственно производителями и потребителями по различающимся внутренним и внешнеторговым ценам, фиксируемым в контрактах, составляющих к тому же коммерческую тайну партнеров.

Следует учитывать, что полноценные расчеты эффективности внешнеэкономических связей, в том числе внешней торговли, и прежде всего экспорта на макроэкономическом уровне ныне фактически не проводятся в Узбекистане, ни хозяйствующи-

ми субъектами, ни управляющими и координирующими органами на республиканском и территориальном уровнях.

Различные органы государственного управления и контроля не имеют конституционного права безоговорочно требовать от предприятий и других хозяйствующих субъектов данные по конкретным изделиям в части издержек их производства, транспортировки, таможенных платежей и т.д.

Принципиальное значение имеет положение Таможенного кодекса Республики Узбекистан: «Информация, составляющая государственную, коммерческую, банковскую, или иную, охраняемую законом тайну, а также конфиденциальная информация (информация, не являющаяся общедоступной и могущая нанести ущерб правам и охраняемым законом интересам предоставившего ее лица) не должна разглашаться, использоваться должностными лицами таможенных органов в личных целях, передаваться третьим лицам, а также государственным органам, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Узбекистан.

В Узбекистане пока нет закона о коммерческой тайне (и в законодательстве ведущих государств мира, как правило, нет соответствующих специальных актов). С появлением в законодательстве страны положений о коммерческой тайне любое лицо может обеспечить защиту своих имущественных и иных прав не только получением патента, лицензии и т.п., но и засекретив свои достижения в определенной сфере.

К коммерческой тайне, применительно к внешнеэкономической деятельности, относят обычно сведения о заключенных сделках и применяемых ценах, потенциальных покупателях и поставщиках, договорах купли-продажи, инвестиционных научно-технических связях, оказании взаимных услуг и др. Конкретный перечень сведений, составляющих коммерческую тайну, определяет руководитель предприятия или его собственник.

Если государственный заказчик информации по экономической эффективности экспорта тех или иных изделий, подготавливаемой предприятиями, получит ее, то он все равно не может произвольно и императивно вмешиваться в деятельность того

или иного предприятия-экспортера, «предписывать» ему в административном порядке, какую продукцию и в каких объемах изготавливать. Он может требовать материалы от государственных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в собственности государства.

В нынешний переломный период законодательная, нормативно-правовая база, ведомственные инструкции постоянно корректируются, вводить каждый раз эти коррективы в универсальную всеохватывающую методику расчетов эффективности, подобную применявшейся в прошлом, было бы неоправданно, поскольку все изменения в конкретных правовых, налоговых, таможенных и других нормах предприятия-экспортеры получают непосредственно из публикуемых в официальных изданиях законов и других правовых, а также нормативных документов соответствующих министерств и ведомств. В частности, и по этим причинам не видим объективных условий, возможностей и целесообразности разработки универсальной методики оценки макроэкономической эффективности внешнеэкономических связей Узбекистана в целом, в том числе экспорта/импорта.

Методика универсального характера, если бы она к тому же получила силу нормативно-правового акта, затрагивала бы прерогативы и компетенции нескольких республиканских органов исполнительной власти, прежде всего Министерства экономики, Министерства внешнеэкономических связей, инвестиций и торговли, Минфина, Государственного налогового комитета, Государственного таможенного комитета, специализированных транспортных ведомств страны и др.. Это потребовало бы перманентной переработки или уточнения ряда законов, нормативно-правовых подзаконных актов.

Хозяйствующие субъекты могут предоставить информацию тем или иным министерствам и ведомствам для расчетов макроэкономической эффективности внешнеэкономических связей в масштабах страны лишь в тех случаях, когда конкретные предприятия и соответствующие органы государственной исполнительной власти имеют взаимный интерес в таких расчетах.

В принципе в настоящее время нужны методические рекомендации, адекватно отражающие современные экономические условия в стране и на мировом рынке. Они должны опираться на информацию об издержках производства и коммерческих расходах на экспортируемые изделия, валютной выручке, доходах, налогах, таможенных платежах, льготах предприятиям и т.д., на фактические их величины, отражаемые в бухгалтерском учете предприятий страны в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов республиканских органов государственной исполнительной власти.

Необходимо иметь в виду следующие требования к методике и инструментам измерения эффективности:

* обеспечивать надежную количественную оценку макроэкономической эффективности внешнеэкономических связей в целом и, в первую очередь экспорта конкретной продукции ныне самостоятельными хозяйствующими субъектами экономики;

* учитывать, что внешнеэкономические связи, в частности, экспорт тех или иных видов продукции, оказывает воздействие на развитие экономики страны в целом, увеличение мультипликативного эффекта экспорта;

* исходить из необходимости оценок эффективности экспорта конкретных видов продукции с точки зрения интересов предприятий (коммерческой эффективности) и с позиций национальной экономики в целом (макроэкономической эффективности).

При выработке решений по повышению эффективности внешнеэкономических связей Узбекистана, его хозяйствующих субъектов целесообразно использовать следующие показатели макроэкономической эффективности по стране в целом.

-показатель абсолютного (суммарного) макроэкономического эффекта экспорта (**Ex**) единицы или определенного количества конкретного вида продукции:

$$Ex = Vk - Qp - Tp - Ld$$

где V_k – валютная выручка от экспорта продукции, пересчитанная в суммы по курсу Центробанка РУ;

Q_p – оценка того же объема экспортированной продукции по усредненным оптовым ценам на рынке, сум.;

T_p – коммерческие расходы (не входящие в оптовую цену), включая затраты по доставке продукции до границы (порта) Узбекистана, сум;

L_d – льготы и дотации предприятиям по экспортированной продукции сум.

-показатель макроэкономической сравнительной (валютной) эффективности экспорта конкретного вида (группы) продукции (\bar{E}_x):

$$\bar{E}_x = V_k : (Q_p + T_p + L_d)$$

Валютная эффективность экспорта одного товара по сравнению с другим экспортируемым в ту же страну тем выше, чем больше численное значение E_x , выражаемое относительной величиной). Валютная эффективность экспорта одного и того же товара в разные страны тем выше, чем больше численное значение \bar{E}_x .

Эту формулу можно модифицировать, представив в следующем виде:

$$E_x = (Q_p + T_p + L_d) : V_k,$$

В этом варианте \bar{E}_x будет показывать, в какие суммарные затраты (в сумах) обходится выручка единицы соответствующей инвалюты.

Показатель бюджетной макроэкономической эффективности экспорта (\bar{E}_{bx}) выражает отношение суммы поступлений средств в государственный бюджет при экспорте продукции (таможенные и налоговые платежи предприятий-экспортеров) в сумах к инвалютной выручке от экспорта продукции. Чем больше этот показатель, тем выше бюджетная эффективность.

На уровне предприятий показатели макроэкономического эффекта и сравнительной (валютной) эффективности экспорта

их продукции можно рассчитать по приведенным выше формулам.

Сравнения эффективности экспорта отечественных изделий должны быть дополнены анализом их международной конкурентоспособности, прогнозом издержек, мировых цен и валютных курсов. В тех случаях, когда конкурентоспособность экспорта того или иного вида продукции конкретного предприятия страны уступает аналогичной продукции других отечественных предприятий или зарубежным аналогам, понадобится анализ причин этого отставания. Многое здесь зависит от возможности получить информацию о том, как поставлено дело у зарубежного конкурента в области менеджмента и маркетинга, НИОКР, изучения рынков, организации производства продукции, ее сбыта на внутреннем и внешнем рынках, послепродажного сервиса, научно-производственной кооперации с другими фирмами.

При оценке эффективности экспорта продукции требуется учитывать международные правовые акты, документы международных экономических и отраслевых организаций, в частности Всемирной торговой организации, общепринятые правила и обычаи, имеющие отношение к промышленному, торгово-экономическому и научно-производственному сотрудничеству.

При расчетах эффекта и эффективности экспорта конкретного изделия понадобятся прежде всего следующие исходные показатели.

Цены экспортированных единиц изделий в расчетном периоде: оптовые цены продажи изделий зарубежным импортерам в части реализуемой на внутреннем рынке (в сумах); внешнеторговые – в соответствующей иностранной валюте.

Валютный курс сума по отношению к соответствующей иностранной, в том числе коллективной, валюте, устанавливаемый Центробанком Узбекистана. Поскольку экспортируемая продукция реализуется в разные отрезки времени в течение года и нередко по разным ценам различным покупателям, валютный курс сума к соответствующей иностранной валюте может в это время изменяться. Поэтому для расчета эффективности экспорта за год или квартал целесообразно применять средний за год валютный курс сума.

Данные об объеме экспорта изделия, исчисленного: в натуральных единицах измерения; оптовых ценах предприятия-производителя экспортируемого изделия (франко-вагон на заводе) без НДС; во внешнеторговых ценах. Если контракты на поставку экспортных изделий покупателям из разных стран заключены в соответствующих национальных валютах, то для получения обобщенного показателя объема экспорта продукции предприятия в валюте расчета эффективности рекомендуется контрактные цены пересчитывать в доллары или в евро.

При перевозках морским или речным транспортом в расчетах эффективности экспорта принимается цена «FOB» («Free on Board, т.е. «свободно на борту судна»). Она включает все расходы и риски предприятия, включая погрузку на борт корабля груза данного изделия, который будет доставлен иностранному покупателю.

Если экспортное изделие продается с поставкой его иностранному покупателю в вагонах железной дороги или трубопроводным транспортом (например, хлопок, нефть, газ и др.), то внешнеторговая цена устанавливается на базе Франко-граница Узбекистан или франко-перекачивающая установка на границе.

Данные об издержках производства единицы и всего объема экспортированных изделий: заработная плата, отчисления в социальные и другие страховые фонды, стоимость использованных материалов и сырья, общехозяйственные расходы и т.д.

Сведения о коммерческих расходах на единицу и весь объем экспорта продукции, таможенных пошлинах, поступающих в государственный бюджет.

Все виды налогов, уплачиваемые предприятием-экспортером. Обычно предприятие-экспортер страны уплачивает НДС за приобретенное сырье, материальные ресурсы, товары и услуги, отнесенные на издержки производства и обращения, а после подтверждения платежей за поставленную на экспорт продукцию получает обратно через налоговые органы эту сумму.

Все виды государственных льгот и дотаций предприятию-экспортеру продукции, поскольку они уменьшают государст-

венный доход и сокращают макроэкономический эффект экспорта.

В межфирменных внешнеэкономических связях, осуществляемых в форме встречных экспортно-импортных поставок товаров, при международной кооперации производства и в других комплексных формах международного промышленного сотрудничества государственная финансовая поддержка предприятия-экспортера может иногда обеспечить государству значительно больший эффект, увеличивая тем самым совокупный макроэкономический эффект и эффективность экспорта.

При более глубокой проработке вопросов эффективности экспорта продукции понадобятся расчеты, опирающиеся на прогнозную информацию о динамике мировых цен, валютных курсов, издержек производства и цен продукции на внутренних и внешних рынках. В настоящее время получить такую информацию предприятиям страны, министерствам и ведомствам затруднительно. Помощь республиканских органов и ассоциаций товаропроизводителей в организации системы разработки подобной информации и представления ее предприятиям ныне стала весьма актуальной.

Для принятия решения о расширении производства и экспорта того или иного изделия, особенно при выработке конкурентной стратегии, результаты сравнения эффективности их экспорта следует подкреплять оценкой различий в показателях международной конкурентоспособности изделий на внутреннем и внешнем рынках.

Предприятия должны рассчитывать жизненный цикл экспортируемого изделия и все его этапы в современных быстро меняющихся условиях, чтобы исключить ошибки в оценке перспектив рыночного спроса на него, от чего может зависеть судьба предприятия. Для этого необходимо располагать хорошо поставленной службой менеджмента и маркетинга, иметь надежный доступ к разнообразной информации, располагать современной техникой и технологией ее обработки, учитывать произошедшие в расчетном периоде прогнозируемые изменения в экономике нашей страны, ее отраслевых и межотраслевых ком-

плексах, особенно имеющих прямое отношение к производству экспортируемых изделий.

При сравнении эффективности экспорта продукции любых отраслей, особенно машиностроения, большое значение имеет оценка инновационного эффекта в результате перехода к намечаемым изменениям технологий производства и управления, включая сбыт на внутреннем и внешних рынках.

В значительной мере эффективность экспорта зависит от конкурентных преимуществ страны, ее способности быстро реагировать на применение новых технологий и конструкций изделий, новых методов управления внутрифирменной деятельностью предприятия и его международными межфирменными, особенно научно-производственными, кооперативными связями и т.д.

При организации учета экспортных операций предприятия должны обеспечить раздельный учет операций, совершаемых по продукции, в частях реализации внутри страны и на внешних рынках. Экспортная выручка в Узбекистане, как правило, не облагается налогом на добавленную стоимость. Уплаченные производителями суммы налога при приобретении материальных ресурсов и за услуги по производству экспортной продукции возмещаются экспортерам из бюджета после подтверждения платежей за экспортированную продукцию.

Для расчетов эффективности экспорта продукции из Узбекистана полагаем оправданным сводить исходную информацию в следующую форму:

1. Среднегодовая цена за единицу конкретного изделия, экспортированного предприятием в течение года или другого периода времени; оптовая цена единицы изделия предприятия-производителя на внутреннем рынке, сум.

2. Внешнеторговая цена этого изделия: в единицах соответствующей иностранной валюты; то же после пересчета ее в суммы (по среднему валютному курсу сума исходя из котировок Центрального банка Узбекистана).

3. Годовой (или за другой расчетный период времени) объем экспорта изделия: в натуральных единицах измерения; в ценах

предприятия-производителя, без НДС, (франко-вагон на заводе, сум.); во внешнеторговых ценах («FOB» порт отправления) при морских перевозках покупателю или Франко-граница РУ при транспортировке наземным или трубопроводным транспортом); в единицах иностранной валюты и в сумах, после пересчета внешнеторговой цены в сумы.

4. Издержки производства единицы и всего объема экспортированного изделия (за год расчетов или другой период времени, на который ведется расчет эффективности).

5. Коммерческие расходы на единицу изделия и весь объем экспорта, в том числе затраты на: транспортировку от завода до границы или порта РУ по действующим тарифам, сборы за объявленную ценность груза, его сопровождение, охрану, взвешивание, переадресовку, хранение, подачу и уборку вагонов и др.; погрузочно-перегрузочные работы на территории Узбекистана, пограничном терминале или в порту отгрузки.

6. Таможенные расходы на весь объем экспорта и единицу изделия, не поступающие в бюджет, сум.

7. Таможенные платежи с объема экспорта изделия и в расчете на его единицу, поступающие в государственный бюджет, сум, в том числе: таможенная пошлина; таможенные сборы (в том числе за выдачу лицензии, таможенное оформление, хранение и сопровождение товаров и др.).

8. Налог на прибыль и все другие виды налогов, акцизы, если они установлены на данное изделие (на весь объем и единицу экспортированной продукции), сум.

9. Государственные льготы, дотации предприятию на единицу и весь объем экспортированных изделий, сум.

Предлагаемая форма сводки исходной информации поможет предприятиям в расчетах эффективности экспорта своей продукции, использовании ее для аргументации перед вышестоящими республиканскими и территориальными органами власти при выдвижении предприятиями инициатив по расширению экспорта их продукции не только в своих, но и национальных интересах.

Взаимодействие предприятий с республиканскими органами исполнительной власти имеет принципиальное отличие от отношений между хозяйствующими субъектами. Участники сотрудничества по вопросам оценки макроэкономической эффективности экспорта товаров и услуг и использования ее результатов с правовой точки зрения принципиально различны, а именно: государство в лице органов его исполнительной власти и хозяйствующие субъекты, в деятельность которых государство не имеет права вмешиваться.

Тем не менее в ряде случаев органы исполнительной власти, особенно при формировании и реализации внешнеэкономической политики, должны знать состояние и перспективы развития экономики в различных аспектах, макроэкономическую эффективность экспорта отечественных хозяйствующих субъектов и страны в целом. Здесь возникает вопрос о возможности и целесообразности создания нормативно-правового документа, определяющего условия и порядок затребования министерствами и ведомствами от предприятий информации для расчетов макроэкономической эффективности экспорта их продукции и, когда необходимо, сами расчеты. Такой документ в современных условиях носил бы рекомендательный, ориентирующий предприятия, характер.

Одним из путей решения проблемы проведения расчетов макроэкономической эффективности отечественного экспорта государственными органами власти при соблюдении ими коммерческой тайны предприятий может быть взаимообязывающая связь предприятия с соответствующим органом исполнительной власти государства посредством обмена письмами по конкретным вопросам.

Укрупненные расчеты макроэкономической эффективности экспортной продукции из Узбекистана в ограниченной номенклатуре в порядке координации работы Госкомстата, Министерства экономики и ГТК Узбекистана могут проводиться уже в ближайшее время на базе статистических данных, которыми располагают названные министерства и ведомства. Для этого можно использовать данные, публикуемые ГТК РУ в годовых

статистических сборниках, информацию Госкомстата РУ о среднегодовых оптовых ценах конкретных видов продукции отечественных товаропроизводителей по стране в целом; оценки транспортных и других накладных расходов по экспортированной продукции.

Основная трудность в этой работе состоит в отсутствии взаимной увязки данных ГТК и Госкомстата РУ. В таможенной статистике каждая товарная позиция имеет шифр-код по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности стран СНГ. По каждой ее позиции в таможенной статистике приводятся ее наименование, единица измерения, физический объем и его стоимостное выражение, удельный вес в экспорте и импорте страны. Материалы Госкомстата Узбекистана, которые представляются предприятиям и организациям на платной основе, во многих случаях не сходятся с материалами ГТК и ограничиваются наименованием товарной позиции, ее объемом, средними ежемесячными ценами производителей соответствующих товаров. Идентификация данных названных ведомств, на наш взгляд, можно добиться, если правительство даст поручение им гармонизировать в своей статистике данные, которые послужили бы основой для расчетов макроэкономической эффективности экспорта товаров на межведомственном уровне, имея в виду использование их для принятия решений при разработке стратегии внешнеэкономических связей страны.

Создание благоприятных условий и мер, облегчающих эффективный выход нашей страны и ее хозяйствующих субъектов на внешние рынки, следовало бы проводить на комплексной основе, охватывающей всю систему государственного управления и необходимых мер на макро- и микроэкономическом уровне. К таким условиям полагаем обоснованным отнести прежде всего:

- государственное ориентирование предприятий организационно- правовыми и экономическими инструментами на эффективное производство конкурентоспособной продукции и выход с нею на внешние рынки при максимальном использовании отечественных ресурсов, на основе взвешенной промышленной, внешнеэкономической политики;

- совершенствование правовых норм, регулирующих инвестиционную инновационную, хозяйственно-финансовую и иную деятельность экспортоориентируемых предприятий, не сковывающих их инициативу;

- улучшение системы контроля качества экспортируемой продукции, стандартизации и сертификации в соответствии с международными требованиями и гармонизацию ее с соответствующими системами ведущих по уровню организации таких служб в передовых зарубежных странах, а также странах СНГ;

- создание мощной информационно-справочной системы, которая могла бы предоставлять предприятиям необходимую информацию: о мировых товарных рынках, на которых может пользоваться спросом их продукция, прогнозных оценках по ее производству и ситуации на рынках сбыта; порядке и условиях обмена научно-технической информацией в странах мира, особенно тех, с фирмами которых намечается налаживание научно-производственной кооперации, вопросах охраны патентов и прав промышленной собственности; таможенно-тарифных вопросах экспортно-импортных сделок и поставок, в том числе защите отечественных товаропроизводителей; международных нормах и правилах, относящихся к внешней торговле, международному промышленному сотрудничеству, в частности о порядке подготовки договоров по промышленному, торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с учетом международных норм, правил и обычаев.

Поскольку такая система предназначается хозяйствующим субъектам страны различных форм собственности, затраты на ее разработку и эксплуатацию должны бы оплачиваться на доле-вой основе ими и государством. Такую систему целесообразно создать в виде открытого акционерного общества под эгидой МВЭСИТ и Палаты товаропроизводителей и предпринимателей РУ при активном содействии ведущих министерств и ведомств, работающих в координации с частными информационными фирмами Узбекистана и зарубежных стран. Полезной была бы и организация в загранаппарате посольств Узбекистана информационно-справочных служб.

Расчеты макроэкономической эффективности экспорта продукции по предлагаемым методическим рекомендациям могли бы проводить предприятия – экспортеры. Их систематическая работа в этой области по предложенным методам и формам поможет выявлять тенденции в изменениях эффективности производства и сбыта продукции, спроса на нее и конкурентоспособности на внешних рынках, уточнять стратегию развития и совершенствования производства, технологий и продукции, вплоть до замены ее более совершенными изделиями, в том числе изготавливаемыми по лицензиям зарубежных фирм или в порядке научно-производственной кооперации с ними.

На основе анализа эффективности экспорта за ряд лет предприятия смогли бы намечать рациональные экспортные грузопотоки, изменяя маршруты перевозок, средства транспортировки, удешевляя погрузочно-разгрузочные и транспортные операции. Весьма важным для них будет отслеживание инвалютных цен на экспортируемую продукцию, уплачиваемых налогов и таможенных платежей, получаемых ими льгот и субсидий от государства. Все это поможет им корректировать свою инновационную, производственную и маркетинговую стратегию.

Предприятия также должны иметь представление о макроэкономической эффективности экспорта своих изделий, характеризующей их вклад в социально-экономическое развитие страны. Это упростит их поиск вместе с государственными органами исполнительной власти путей решения и отвечающих интересам общества задач повышения эффективности экспорта своей продукции. В частности, они могли бы правомерно ставить перед ними вопросы о соответствующем содействии в развитии экспортоориентированных производств со стороны государства. К примеру, в форс-мажорных случаях, вызванных непредвиденными изменениями конъюнктуры на соответствующем мировом товарном рынке, предприятия могли бы предоставлять в государственные органы исполнительной власти мотивированные предложения об уменьшении или отмене на определенный срок (до устранения обстоятельств непреодолимой

силы) экспортных пошлин и акцизов и даже об отсрочках по оплате налогов.

Используя изложенные методические рекомендации, предприятия получают необходимые исходные данные для расчетов эффективности экспорта как конкретных изделий, так и отдельных групп (с несущественными коррективами) и всей продукции предприятия.

Такие укрупненные оценки весьма важны для выработки инновационно-рыночных стратегий предприятий, а также формирования республиканскими органами государственной власти политики внешнеэкономических связей страны.

Настоящие рекомендации будут полезными (в отношении частных предприятий различных организационно-экономических форм) республиканским государственным унитарным предприятиям, а также открытым акционерным обществам, акции которых находятся в государственной собственности. Необходимо дополнить внешнеэкономическими аспектами определения и перечень показателей экономической эффективности деятельности государственных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в республиканской собственности.

По данным рекомендациям можно рассчитывать макроэкономический эффект экспорта изделий, производимых совместными предприятиями, создаваемыми в любой правовой и организационно-экономической форме. Заметим, что вопросы коммерческой тайны предприятий с иностранными инвестициями перед партнерами из Узбекистана и всех стран-участниц в целом остро не стоят, поскольку их бухгалтерский баланс, финансовые операции известны учредителям и управленческому составу генеральных дирекций. Главное здесь состоит в том, чтобы узбекская сторона в предприятиях с участием иностранного капитала, поддерживая контакты с министерствами и ведомствами, не допускала ухода служебной информации из нашей страны и не наносила ущерба государству.

Предлагаемыми методическими подходами могут воспользоваться предприятия страны и при расчетах макроэкономиче-

ской эффективности своего участия в международной кооперации (производственной и научно-производственной) с иностранными партнерами. Основные составляющие расчета эффективности экспорта кооперированной продукции для узбекского и иностранного партнера практически одинаково доступны. Это отчетливо проявляется, когда кооперационное сотрудничество в сфере производства продлевается согласованным сбытом на внешних рынках, особенно через совместные торгово-закупочные фирмы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях эффективность функционирования национального экономического комплекса любого государства во многом зависит от масштабов и характера его включения в процессы международного разделения труда.

Центральное место при формировании объемов и структуры экономического и научно-технического сотрудничества должны занимать расчеты и оценки их экономической эффективности. На базе этих расчетов появляется возможность количественно измерить вклад тех или иных вариантов развития международного сотрудничества с зарубежными странами в экономию общественного труда, их долю в приращении критерия эффективности внешнеэкономического сотрудничества.

Экономический эффект, как экономия общественно необходимых затрат при осуществлении экспортной операции, возникает в том случае, когда национальная стоимость товара или услуги оказывается ниже, чем их интернациональная стоимость, или, другими словами, когда стоимостной эквивалент фактических трудовых затрат на производство товара или услуги в условиях национального производства оказывается меньше чистой валютной выручка от реализации этой продукции на внешнем рынке. Этот положительный эффект обусловлен наличием абсолютных преимуществ в тех или иных факторах национального производства.

Экономия общественно необходимых затрат при импортной операции возникает при противоположном соотношении, т.е. когда стоимостной эквивалент требуемых национальных затрат на производство товара в стране оказывается больше валютных расходов на приобретение аналогичного товара по его интернациональной стоимости.

Международная торговля товарами и услугами осуществляется в основном по мировым ценам. Под мировой ценой следует понимать денежное выражение интернациональной стоимости товара или услуги, т.е. среднемировых затрат на их производство и реализацию.

Мировые цены, базируясь на среднемировых общественно необходимых затратах, формируются под влиянием таких важных ценообразующих факторов, как соотношение спроса и предложения, а также степень монополизации рынка того или иного товара. В отдельные периоды на уровень мировых цен могут оказать влияние международные политические процессы и явления, а также военные конфликты.

Базой формирования внутренней цены экспортного товара является свободная отпускная цена предприятия, если последнее является экспортером производимой продукции. Если экспортная операция осуществляется экспортером-посредником, то за базу расчета внутренней цены принимается свободная оптовая цена внутреннего рынка, по которой посредник приобретает товар для экспорта. К указанной базе цены добавляются расходы экспортеров, обусловленные особенностями осуществления экспортной операции: оплата таможенной пошлины (если предусмотрено) и таможенных сборов, оплата акцизного сбора (в случае экспорта подакцизного товара), транспортные расходы и расходы по страхованию до таможенной границы государства, оплата документации, необходимой для осуществления экспортной операции: сертификатов происхождения, качества и прочих документов.

За базу расчета внутренней цены импортного товара принимается его таможенная стоимость, определяемая таможенными органами. К этой стоимости (в сумовом эквиваленте) должны быть добавлены дополнительные расходы импортера на таможенной территории Узбекистана: оплата таможенной пошлины и таможенных сборов; оплата акциза (при оплате подакцизного товара); уплата НДС и других предусмотренных законом внутренних налогов; возможные расходы на транспортировку и страховку товара внутри страны и прочие расходы.

Экономическая эффективность экспортной/импортной операции определяется сопоставлением всех материальных, финансовых и трудовых затрат на производство экспортируемой / импортируемой продукции и осуществление самой операции с конечными или иными результатами этой операции.

Количественный показатель экономической эффективности экспортной операции определяется отношением чистой валютной выручки экспортера к полным его затратам на изготовление продукции и осуществление экспортной операции. При этом под чистой валютной выручкой экспортера понимается сумма валютных поступлений в соответствии с условиями контракта за минусом всех возможных расходов экспортера в валюте на оформление экспортной операции: оплаты таможенной пошлины (если она предусмотрена), таможенный сборов и пр., переведенных в сумовой эквивалент. Полные затраты экспортера включают затраты на производство экспортной продукции (если экспортер является сам товаропроизводителем), а также все дополнительные расходы: за транспортировку по территории Узбекистана до таможенной границы, страхование, перевалку и проч.

Экономическая эффективность импортной операции определяется отношением чистой сумовой выручки импортера от реализации импортного товара на внутреннем рынке к полным его валютным затратам на закупку импортного товара, переведенным в сумовой эквивалент. Под чистой сумовой выручкой импортера понимается сумма, полученная им от реализации товара на внутреннем оптовом рынке за вычетом возможных сумовых расходов на реализацию товара: транспортных расходов от таможенной границы до места реализации товара, расходов на страхование и хранение, сумовой части расходов на таможенное оформление и проч. Полные валютные затраты импортера включают в себя прежде всего валютный платеж продавцу, а также оплату таможенных пошлины и сборов.

Поставка товаров на экспорт на условиях рассрочки платежа снижают прибыль экспортера и экономическую эффективность операции, поскольку условия кредитования экспортером покупателя (процент за пользование кредитом) заведомо ниже стоимости банковского кредита, привлеченного экспортером для пополнения оборотных средств на период предоставленной рассрочки платежа.

Ключевые слова:

Международное разделение труда; международная специализация и кооперация производства; мировой товарный рынок; мировая цена; национальная стоимость; интернациональная стоимость; общественно-необходимые затраты; рыночная цена; себестоимость продукции; оптовая цена предприятия; внешнеэкономические связи; внешнеэкономическая деятельность; внешняя торговля; экспорт продукции; импорт продукции; эффект внешнеэкономических связей; прямой эффект; косвенный эффект; абсолютная эффективность внешнеэкономических связей; сравнительная (валютная) эффективность экспорта (импорта); макроэкономическая эффективность экспорта (импорта); коммерческая эффективность экспорта (импорта).

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные методологические принципы определения эффекта участия страны в МРТ?
2. Охарактеризуйте принципиальные методологические положения, которые лежат в основе расчетов эффективности внешней торговли?
3. Дайте определение прямого и косвенного эффекта внешне-экономических связей страны.
4. В чем сущность и каковы критерии эффективности международной специализации производства?
5. Дайте определение мирового товарного рынка и каковы его главные признаки?
6. Каковы основные функции мирового товарного рынка?
7. Понятие мировой цены на товары и услуги и принципы ее формирования.
8. Что является источниками информации о мировых ценах?
9. Каковы принципы формирования внутренних цен на экспортные товары?
10. Каковы принципы формирования внутренних цен на импортные товары?
11. Что понимается под экономической эффективностью экспортной и импортной операции?
12. Как подсчитывается макроэкономическая эффективность внешнеторгового оборота, экспорта и импорта?
13. Как подсчитывается коммерческая экономическая эффективность экспортной и импортной операции на уровне производственного предприятия – экспортера, торгового посредника – экспортера или импортера?
14. Какое влияние оказывают кредитные условия платежа на прибыль экспортера/импортера и экономическую эффективность экспортной и импортной операции?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримовнинг Вазирлар Маъкамаси 2006 йил 10 феврал куни 2005 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий яқунлари ва 2006 йилда иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштиришнинг устувор йўналишларига бағишланган мажлисда “Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим” мавзусидаги маърузаси // «Халқ сўзи» газетаси, 2006 йил 11 февраль.
2. Каримов И.А. Стратегия реформ – повышение экономического потенциала страны. Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2002 году и основным направлениям углубления экономических реформ на 2002 год / Правда Востока, 20 февраля 2003 г.
3. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистан, 1997.
4. Каримов И.А. Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология. – Т.: Узбекистан, 1996.
5. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебник. – Москва: «Экономист», 2004.
6. Алимов А.М. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан: взгляд в будущее. – Т.: Узбекистан, 1992.
7. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации. – Москва: ЮРИСТ, 2001.
8. Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. – Москва, 1998.
9. Киреев А. Международная экономика в 2-х частях. Часть 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – Москва, 1998.
10. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
11. Овчинников К. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. – Москва, 1998.

12. Организация внешнеэкономических связей/ Под ред. А. Коробкина. – Москва, 1993.
13. Основы внешнеэкономических знаний: Учебник/Под. Ред. И.П. Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994.
14. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное практическое пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
15. Тухлиев Н., Таксанов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. – Т.: Ўқитувчи, 2000.
16. Узбекистан: десять лет по пути формирования рыночной экономики. – Т.: Ўзбекистон, 2001.
17. Узбекистан: обретение нового облика//Экономическое обозрение. – Ташкент, 2000. Август.
18. Устинов И.Н. Мировая экономика: статистическо - аналитический справочник. – М.: Экономика, 2000.
19. Hufbauer L.C. Synthetic Materials and the Theory of International Trade/ – London, 1966
20. Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник. – М.: Инфра, 1998.
21. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. – М.: ИНФРА-М, 1997.
22. <http://www.wto.org>
23. <http://www.worldbank.org>
24. <http://www.finansy.ru>
25. <http://econos.narod.ru>
26. <http://portal.rea.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Методологические основы и методические вопросы определения эффективности внешней торговли	5
1.1. Основные методологические принципы определения эффекта участия страны в международном разделении труда	5
1.2. Методические основы макроэкономической и коммерческой эффективности внешней торговли в условиях рыночной экономики	8
1.3. Сущность и критерии эффективности международной специализации производства	20
1.4. Мировая цена как денежное выражение интернациональной стоимости товара	27
Глава 2. Экономическая эффективность внешнеторговых операций Республики Узбекистан	34
2.1. Принципы формирования внутренних цен на экспортные и импортные товары	34
2.2. Оценка эффективности внешнеторговых операций в условиях переходной экономики	38
2.3. Методические подходы к расчету макроэкономической и коммерческой эффективности внешнеэкономических связей Узбекистана	48
Заключение	68
Список литературы	73

Тех.редактор: **Юсупова С.С.**
Корректор: **Умарова С.У.**
Компьютерная
верстка: **Зарифов М.М.,
Юнусов А.М.**

Рекомендовано к печати Учебно-методическим Советом Ташкентского государственного института востоковедения (протокол № 2, 12.01.2006 г.).

Подписано в печать 12.01.2006.
Формат 60x84 1/16; Усл.печ. л. 4,75 б.т. Тираж 200. Заказ № 85
«S.F.» МЧЖ босмахонасида чоп этилди.

© Ташкентский государственный институт востоковедения, 2006