



## II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

“Стратегия действий Республики Узбекистан: макроэкономическая стабильность, инвестиционная активность и перспективы инновационного развития”

**СБОРНИК НАУЧНЫХ  
МАТЕРИАЛОВ И СТАТЕЙ**

**СЕКЦИЯ I**

*27-28 мая 2019 года*

Сегодня я хотел бы внести еще одно предложение и рассчитывать на его реализацию. Мне кажется, с учетом того, многие эксперты, не только российские, но и зарубежные, и наши узбекские коллеги, работают над вопросами стратегии, наверное, пришло время создать международную научную экспертную группу и на площадках Ташкентского государственного экономического университета попытаться осмыслить происходящие позитивные тенденции, и выработать теоретические предпосылки для дальнейшей реализации этой стратегии.

Я и институт, в котором я работаю, будем прилагать все усилия для того, чтобы служить родной республике, родному Ташкентскому государственному экономическому университету, в благо процветания узбекского народа.

## Особенности вступления развивающихся стран с переходной экономикой в ВТО

**Инна Витальевна Андропова<sup>1</sup>**

*<sup>1</sup>Д.э.н., профессор кафедры Международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов (РУДН)*

Во-первых, я хочу поблагодарить за высокую честь, оказанную мне, выступать на Конференции с таким серьезным названием, как *«Стратегия действий Республики Узбекистан: макроэкономическая стабильность, инвестиционная активность и перспективы инновационного развития»*.

И вот именно это название Конференции подтолкнуло меня к выбору темы. А именно – *Опыт вступления стран во Всемирную Торговую Организацию*. Потому что, мы сейчас слушали выступления Министра Внешней экономики и промышленности республики Узбекистан. Мы слышали, как много важных и нужных реформ и направление развития, выбранное республикой Узбекистан. И тут стоит вопрос – а как, естественно, это будет соотноситься с вопросами вступлением республики Узбекистан в ВТО?

Конечно же, я не смогу здесь полно и четко ответить на вопрос – вступать, или не вступать. Но, я лично поделюсь опытом тех стран, которые туда стремились, которые туда вошли. И, естественно, может быть, что-то из этого опыта пригодится и Узбекистану.

Мы все прекрасно понимаем, что порядка 98 % всего мирового товарооборота действительно идет по правилам ВТО. Которые, в принципе, распространялись в систему Международной торговли. На сегодняшний день, как мы видим, большинство стран мира, члены ВТО. И еще двадцать являются наблюдателями. В том числе и Узбекистан.

Но, что интересно? Что вот эти все наблюдатели, это страны развивающиеся. Которые не относятся к странам с высоким уровнем дохода и развитием экономики. И способны выдержать жесткую конкуренцию на мировом рынке. И кроме всего прочего, безболезненно для отечественных производителей открыть свой рынок.

Вот именно поэтому, на мой взгляд, проблема оценки, как влияние проблемы членства ВТО, развивающихся стран является на сегодняшний день, может быть, одной из наиболее обсуждаемых проблем политиков и экономистов. И именно поэтому, стартовавший в 2001-м году и до сих пор не закончившийся .. раунд с торговых переговоров, направлен, прежде всего, и основной конфликт данного этого раунда, это конфликт между развивающимися странами и развитыми. По вопросам доступа на рынок. И, кстати, одна из серьезнейших проблем, это доступ на рынок сельского хозяйства. Что для Узбекистана, конечно, не может не быть актуальным.

Ну, почему же тогда все вступают? Прежде всего, присоединившаяся страна, как правило, рассчитывает получить права, которыми обладают все другие страны, члены ВТО. Что будет означать прекращение дискриминации на внешнем рынке, использование социальных каникул в разрешении споров. Хотя, опыт Китая, например, нам показывает то, что он не всегда ж, Китай, смог в течение того, как он вступал в ВТО, добиться всех этих норм и прав в полном объеме.

Что касается споров, то, несмотря на декларируемую возможность по защите своих прав, в рамках ВТО, шансов добиться отмены несправедливых мер у разных стран неодинаковы. И первая сложность, которую следует отметить в этой связи, это различие доступных для инвестирования в судебно-разбирательные сроки. Развитые страны могут себе позволить привлечь более квалифицированных экспертов и вложить в это дело значительные финансовые средства.

Поэтому, логично, что на самом деле большая часть обращений в органы, попадает именно от таких стран. А число случаев, когда с обеих сторон выступают развитые страны, они минимальны. А подобных становлений можно объяснить высокой очень стоимостью разрешения этих торговых споров. Например, в исследовании, собственно исследований ВТО, стоимость работ специалистов по международному праву, оценивалась не менее чем в *400 тысяч долларов* за дело. А вот, например, из Бразилии с Соединенными Штатами, по субсидии вывоза хлопка, опять-таки, что не может не волновать Узбекистан, обошлось *Бразилии около 2-х миллионов долларов*. Таким образом, при формальном бесплатном включении в рамках ВТО, эта процедура превращается в достаточно дорогостоящее мероприятие.

И, конечно, не менее важное в этих условиях, наличие в стране собственных юристов, компетентных в этой области. Это огромная проблема. Потому что специалистов, способных работать с ВТО, практически нет. Более того, опыт вхождения стран, особенно стран с переходной экономикой, это

вообще, уникальная ситуация, которая была характерна и для России, потому что процесс вхождения в ВТО занимает все больше и больше времени.

Вот здесь на слайде представлено, как (показывает слайд), сколько в среднем сейчас занимает этот процесс вхождения. Так вот, на протяжении первых шести лет в этих странах ни у кого не было официального перевода Устава ВТО. То есть, мы вступали, а куда?! Большой вопрос. И вот, кстати, одно из очень важных направлений сотрудничества России с Узбекистаном, как раз является совместная, может быть, подготовка специалистов для работы с Всемирной Торговой Организацией.

Российский Университет Дружбы Народов, который я представляю, как раз готовит этих специалистов. У нас есть программа «Международная торговля», по которой учатся не только наши ребята, но и эта программа осуществляется в рамках сетевого Университета СНГ, где мы принимаем как раз-таки, всех ребят из Содружества Независимых Государств. Причем, оплачивает это все комитет СНГ. Для ребят это абсолютно бесплатно. И как раз для таких специалистов и важность подготовки, она имеет совершенно явный выход. Как я уже сказала, процедура вступления в ВТО достаточно сложная. И целью этой процедуры является приведение национального законодательства и практики регулирования внешней экономической деятельности каждого прецедента. Прецедента в соответствии с Положениями, пакетными соглашениями.

Чаще всего это означает значительные институциональные изменения в стране. Требуемые соответствующей – и материальных затрат. А также изменение поведенческих стереотипов в политике и в представлении бизнеса, что гораздо важно, чем то, что мы всегда читаем в приоритетном направлении снижения таможенных тарифов. Нет, все немножечко не так.

И вот то, о чем я говорила, что тенденцией увеличения последних лет является усложнение и неприменение этой процедуры. Чем это объяснять? Это объясняется увеличением количества членов ВТО и соответственно, заинтересованных стран. И удлинением списка правил, необходимых для соблюдения странами-членами, увеличения количества соглашений.

Кроме того, существуют так называемые «не писанные правила», согласно которым, страны-члены стремятся наложить на страну, вступающую в ВТО больше обязательств, чем было принято у самих когда-то при вступлении. Например, может быть, пять таки, очень важно для Узбекистана, стремятся связать тарифы на все сельхозпродукты. В то время, как многие из стран, членов ВТО имеют не связанные тарифы на многие сельхозпродукты. Причем, вот обязательства, очень интересно, что количество обязательств для стран вступления в ВТО, или как правильно говорить по терминологии ВТО – глубина этих обязательств, очень часто не пропорциональна торговле. То есть то, что мы для себя берем.

Что еще очень важно для страны с развивающейся экономикой. Как я уже сказала, торговая форма, которая начинается в феврале, вследствие начала процедуры вступления ее в ВТО, выходит за рамки простого изменения

тарифов и определяет новые правила ожидания в отношении принятия решения последующего осуществления. Причем, опять-таки, по оценкам, например, Всемирного Банка стоимость этих изменений в среднем обходится стране порядка *150 миллионов долларов*. Что очень часто, ну не всегда целесообразно для страны с развивающимся рынком.

Кроме того, подвигая в ВТО в связи с этим стандарты, чаще всего это стандарты развитых стран, например, в сфере трудовых отношений и использование рабочей силы малых и развивающихся стран. Но самым спорным является ограничение по использованию патентов в соответствии с Соглашением 30. Те цели и задачи, которые ставит сейчас перед собой Узбекистан – инновационное развитие, развитие цифровой экономики, и так далее, и так далее. Ролик, который нам показывали по поводу появления технологий. Это здорово! Но кто же вам даст?! Если все технологии, патенты, собственно говоря, чаще всего, вы, как национальная корпорация, стоят они громадных денег. И по Соглашению 30, просто, опять-таки, присоединяясь к ВТО, вы практически блокируете себе миндозы.

Поэтому, например, расчет в торговле и развитии, они провели расчет и показали, что для развивающихся стран в первый год выполнения 30, стоит в *среднем 20 миллионов долларов*. Когда вам придется переоформлять все эти разрешения и так далее. А вот расчеты Всемирного Банка показывают еще более высокий уровень доплат.

Но, если опять-таки, задаться вопросом – почему, если все так плохо, туда все стремятся? При том, что на сегодняшний день ВТО, действительно находится в серьезном кризисе 18 лет не может никак закончиться. И система п\_циализма на сегодняшний день мы можем сказать совершенно четко – чем более развита страна, тем серьезнее система пар\_циализма.

Новой тенденцией в развитии мировой торговли является возобновление торговых войн. США и Китай, США и Япония, сейчас идут переговоры между Японией и Соединенными Штатами, тоже, прежде всего по поводу условий регулирования торговли. Эти тенденции, конечно же, надо иметь в виду. И совершенно четко понимать, что степень успешности вступления страны в ВТО зависит от уровня подготовки переговорщиков и насколько они смогут учесть все национальные интересы страны. И добиться от ВТО тех условий, которые, прежде, выгодны вам.

Но это очень сложно, это очень тяжело. Но, тем не менее, это возможно. Это опыт Китая, прежде всего, это опыт китайских стран, которые вместе решили. И наоборот, выход большинства стран из советского пространства, той же Молдовы, которая, будучи одной из самых бедных стран европейских, на сегодняшний день, она готова вступить в ВТО на условиях, развитой страны. Существенно сократив себе переходный период, возможность поддержки своего сельского хозяйства. И, естественно среднего уровня тарифов, и так далее, и так далее.

То есть, в данном случае, какую бы я хотела донести мысль. Здесь очень много цитировали классиков. Мне тоже очень хочется процитировать \_\_,

который говорил, что – *Прежде, чем строить мир открытых дверей, надо пройти все стадии закрытого капитализма.* Надо совершенно четко понимать, что опять-таки, очень важно, мы сегодня об этом слышали, страна ставит, Узбекистан, перед собой правильно совершенно цель развития малого и среднего бизнеса. Да, замечательно, это надо. Это плоть и кровь экономики.

Но, мировая экономика, это экономика транснациональных корпораций. И пытаться открыть рынок в ведении этих транснациональных корпораций, у нас есть опыт. Опыт Латинской Америки и Новой Зеландии.

Есть опыт Латинской Америки, где сельское хозяйство было построено на малом и среднем бизнесе. Пришли две топовые Корпорации Соединенных Штатов. И что мы в итоге получаем? Да, действительно, Латинская Америка имеет рабочие места, да, минимальный уровень зарплаты и так далее. Но ее продукция на мировом рынке продается этими корпорациями. Которые одновременно контролируют всю логистику, начиная от портовой инфраструктуры, железнодорожной инфраструктуры и так далее, и так далее.

И Новая Зеландия, которая сказала – нет. Да, иногда так часто бывает, что страна, специализирующаяся на сельском хозяйстве, обречена на бедность. Но Новая Зеландия сказала – нет, извините. Создала свою крупнейшую транснациональную корпорацию сельскохозяйственную. И прекрасно себя в этом чувствует.

Поэтому, на сегодняшний день как раз, создать свою транснациональную корпорацию, понятно, очень сложно. И здесь, опять таки, очень хочется обратиться к опыту Китая, Южной Кореи. И, между прочим, что самое удивительное, по опыту Европейского Союза, потому что я напому, что тот же Айэробаст. Изначально это достигалось на транснациональной корпорации, которая создавалась на три страны. Потом, пройдя длинный-длинный путь развития и когда она уже стала конкурентом Боинга, и они сейчас контролируют 98 % рынка, это практически пополам. для мирового пассажирского авиастроения, вот тогда они уже и перевели в ранг транснациональной корпорации и сказали. Но роль и место государства никто не отменял. Точно так же мы можем посмотреть Китай. Который еще в начале 2000-х годов, если вы посмотрите, в топ 500 крупнейших корпораций мира входили две Китайские транснациональные корпорации. Потом программа антимагнит и четкая совершенно цель – вхождение в топ 500 крупнейших корпораций мира Китайских ДНК(?). Через 18 лет в топ 500 крупнейших ДНК корпораций мира входят и Китайские корпорации.

Собственно говоря, это, наверное, вот тот опыт, который, наверное, для нас важен и нужен. И это еще одна форма, одно направление взаимодействия между нашими странами. Мы должны провести ревизию квалификационных связей между нашими странами. И пойти по этому пути.

Потому что, повторю свою мысль, внешнеэкономическая деятельность и в принципе, мировая экономика, это экономика большого бизнеса. Национальный, малый, средний бизнес, безусловно – да. Но, так сказать, внутри страны.

Поэтому, вот исходя из такого малого времени, которое мне отвели, потому что, судя по программе, мы очень опаздываем. Я постаралась очень быстро охарактеризовать эти проблемы, может быть, оставить какие-то вопросы на Пленарную Сессию, потому что, это действительно, один из самых, на мой взгляд, сейчас актуальных вопросов. Очень много сделано. Но, как говорил профессор Сорокин, вот найти ту «золотую середину» между полной открытостью и ролью государства, вот эти как раз проблемы поднимает перед нами вопрос членства в ВТО и его эффективности.

## Проблемы с высшим экономическим образованием в странах Восточной Европы

**Иван Рашков Марчевски<sup>1</sup>**

*<sup>1</sup>Ректор Экономической академии имени Д.А.Ценова,  
Член Дунайского центра обучения и развития*

Мы слушали много интересных докладов. Все они были направлены на государство, что надо делать, чтобы было лучше в государстве. Но если говорить конкретно об одном университете, у вас другие проблемы. Сейчас я попробую осветить часть этих проблем, которые важны для университета.

Я мне удобно говорить на английском языке. Дальше я буду продолжать презентацию на английском языке.

Давайте, поговорим о трудностях в сфере вашего экономического образования. Я представляю университет, в котором обучаются, 6 лет назад было 12 тысяч студентов, а сейчас 6 тысяч студентов. Я считаю, что самое важное с точки зрения конкретного университета, это вот эти пять пунктов.

Это изменение числа обучаемых студентов;

Второе – каким образом мы можем справиться вот этим новым типом студентов, это «поколение Z», дали растущий скептицизм по поводу значимости высшего образования как такового;

Четвертое – изменение образовательных технологий;

Пятое – тенденция к свободному программированию и обучению не полный день.

Учитывая, что времени мало, постараюсь быстро осветить эти проблемы. Прежде всего, число обучаемых студентов, как я уже сказал ранее, уменьшается за последние пару лет, на 5 тысяч оно сократилось. Т.е., здесь у нас три основные проблемы возникают.

Есть три типа проблемы. Это – финансовые последствия, проблема маркетинга и проблема емкости. Финансовые проблемы, связанные с поступлением финансовых средств в сам университет. Эти поступления