



УПРАВЛЕНИЕ ФОРМАМИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Надирханов Убайдулла Сабирович

Доктор экономических наук, доцент кафедры «Транспортная экономика» Ташкентского государственного транспортного университета

Email: u.nadirkhanov@mail.ru

ORCID: 0000000243860137

DOI: https://doi.org/10.55439/EIT/vol13_iss6/754

Аннотация

Одним из проявлений кардинального улучшения инвестиционного климата в Узбекистане стал значительный рост предприятий с иностранными инвестициями. В этой связи автор исследует тренды в структуре предприятий с иностранными инвестициями, а также формы, в которых притекают прямые иностранные инвестиции. В частности, выявлены устойчивые тренды уменьшения числа совместных предприятий (СП) с преобладающим ростом числа иностранных (100%) предприятий (ИП), по мнению автора, это связано с ростом уверенности иностранных инвесторов и стабильности инвестиционной среды. Сделан вывод, что выбор той или иной формы инвестирования со стороны иностранного партнера зависит также от условий и уровня экономического развития страны-реципиента.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, приобретения/слияния, инвестиции в новые предприятия, предприятие с иностранными инвестициями, иностранное предприятие, совместное предприятие.

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASIGA TO‘G‘RIDAN-TO‘G‘RI XORIJIY INVESTITSİYALARNI JALB QILISH SHAKLLARINI BOSHQARISH

Nadirxanov Ubaydulla Sabirovich

iqtisod fanlari doktori, Toshkent davlat transport universiteti «Transport iqtisodiyoti» kafedrasida dotsenti

Аннотация

O‘zbekistonda investitsiya muhitining tubdan yaxshilanganligining namoyon bo‘lishlaridan biri sifatida xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar sonining sezilarli darajada o‘shishi kuzatilmoqda. Shu munosabat bilan muallif xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar tuzilmasidagi tendensiyalar, shuningdek, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarning kirib kelish shakllarini tadqiq qiladi. Xususan, qo‘shma korxonalar (QK) sonining barqaror kamayishi va 100 foiz xorijiy kapitalga ega bo‘lgan korxonalar (XK) sonining ustuvor o‘shishi aniqlandi. Muallifning fikricha, bu holat xorijiy investorlar ishonchi oshgani hamda investitsiya muhitining barqarorligi bilan izohlanadi. Shuningdek, xorijiy sherik tomonidan investitsiya shaklini tanlash mamlakat-retsipiyaning iqtisodiy rivojlanish sharoitlari va darajasiga ham bog‘liq ekanligi xulosa qilindi.

Kalit soʻzlar: toʻgʻridan-toʻgʻri xorijiy investitsiyalar, qoʻshib olish/birlashish, yangi korxonalar, investitsiyalar, xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar, xorijiy korxonalar, qoʻshma korxonalar.

MANAGEMENT OF FORMS FOR ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Dr. (DSc) Ubaydulla S.Nadirkhanov

Tashkent state transport university, «Transport economy» Department, Associate Professor

Abstract

One of the features of the dramatic improvement in the investment climate in Uzbekistan has been the significant growth of foreign investment enterprises (FDI). The author examines trends in the structure of foreign investment enterprises, as well as the forms in which foreign direct investment flow in. In particular, a consistent trend of decreasing joint ventures (JVs) has been identified, with a predominant increase in the number of knolly – owned foreign (100%) enterprises (KOFEs). The author claims this is due to the growing confidence of foreign investors and the stability of the investment environment. It is concluded that the choice of a particular form of investment by a foreign partner also depends on the conditions and level of economic development of an recipient country.

Keywords: foreign direct investment, acquisitions/mergers, greenfield investment, foreign-invested enterprise (FEE), knolly – owned foreign enterprise (KOFE), joint venture.

Введение

Национальная инвестиционная политика Узбекистана определяет уникальные направления привлечения иностранных инвестиций, систему их стимулирования и устанавливает правовые нормы инвестиционной деятельности, в первую очередь, создание благоприятной среды для привлечения иностранного капитала [1]. Как известно, с 2016 года в Узбекистане проводится масштабная работа по структурному реформированию экономики с мобилизацией национальных ресурсов – природно-ресурсных, материальных, финансовых, интеллектуальных.

Наряду с этим приоритетной задачей становится масштабное привлечение в республику иностранного капитала в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Как отмечал Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев, «Наша основная цель заключается в том, чтобы Узбекистан стал надежным и долгосрочным партнером для иностранных инвесторов. Наше государство гарантирует развитие рыночных отношений, надежную защиту прав инвесторов, дальнейшее совершенствование благоприятной инвестиционной и деловой среды, создание более широких возможностей и условий для честной конкуренции, обеспечение неприкосновенности частной собственности и независимости судебной системы» [2].

Как показывает мировой опыт, этот вид предпринимательского капитала привлекается, в основном, посредством предприятий с иностранными инвестициями. По мнению Е.Петрушкевич, капитал в виде ПИИ может, во-первых, непосредственно вкладываться в предприятие прямого инвестирования (ППИ), которое может быть создано иностранным инвестором двумя способами: путем основания нового («с нуля») или путем покупки уже существующего предприятия в стране, принимающей капитал (слияние или поглощение) [3].

В то же время каждая страна в соответствии с национальными условиями и задачами развития выбирает наиболее прагматичные подходы. Так, в ранний период

реформ в Китае (конец 1970-х-начало 1980-х гг.), преобладающим видом сотрудничества были контрактные совместные предприятия (КСП), что было ключевым элементом политики «открытости» и «четырёх модернизаций» (сельское хозяйство, промышленность, оборона, наука и техника) Дэн Сяопина, направленной на привлечение технологий, капитала и управленческого опыта [4]. Эти КСП (Contract Joint Ventures, CJVs) позволили Китаю привлечь иностранные инвестиции, технологии и опыт управления, которые были необходимы для модернизации промышленности и выхода на мировые рынки, посредством которых привлекалось более половины иностранных инвестиций.¹

С учетом многообразия национальных подходов, мы поставили целью исследовать структуру предприятий с иностранными инвестициями, в том числе, такие виды, как «совместное предприятие», «иностранное предприятие», их эволюцию в условиях Узбекистана, провести сопоставительный анализ с вышеуказанной международной практикой.

Теоретико-методологические основы нашего исследования базируются на выводах зарубежных и отечественных исследователей в сфере регулирования иностранного капитала, в том числе, ПИИ и инвестиционной политики. Методологической основой для преодоления проблем являются Стратегия развития Нового Узбекистана на 2022-2026 гг., Концепция развития национальной экономики на период до 2030 года, решения правительства по обеспечению и расширению внешнеэкономических связей, привлечению иностранных инвестиций, материалы и заключения экспертов.

В ходе исследования использовались различные методы: наблюдение и сбор фактов, моделирование, метод научных абстракций, сопоставительный анализ, материалы и выводы, изложенные в работах отечественных и зарубежных ученых.

Основная часть

В целях повышения качества управления привлечением ПИИ и принимаемых управленческих решений мы поставили цель проанализировать формы, в которых инвесторы ввозят прямые иностранные инвестиции на рынки стран-реципиентов. Для эффективного обеспечения этих задач стране - реципиенту важно знать основные способы вхождения ПИИ на зарубежный рынок. Как показывает изучение, в 1990-гг. они реализовывались, в-основном, в следующих 3 основных формах: Приобретения/слияния и поглощения (Acquisitions&Mergers); Совместные предприятия (Joint ventures); Инвестиции «с нуля» (Greenfield investment).

При этом, деятельность транснациональных компаний (ТНК) не всегда осуществлялась посредством создания дочерних компаний со стопроцентным или контрольным участием. Так, в развивающихся странах ТНК отдают предпочтение совместным предприятиям (с участием в капитализации технологий или других нематериальных активов) или формам, не связанным с участием в капитале [5]. К последним относятся лицензионные соглашения, соглашения о производстве оригинального оборудования, субподряды и контракты «под ключ», которые позволяют компаниям сохранять контроль без рисков, связанных с прямыми инвестициями. Международный эксперт Х.Цшидрих к указанным выше формам

¹ Следует отметить, что этот вид СП основывается на простом договоре между сторонами, без финансового участия иностранного инвестора в уставном фонде.

добавляет еще одну: в предпринимательской практике ПИИ реализуются и в такой форме, как «предпринимательское участие с долей более 10%». [6]

Все это говорит о вариативности подходов иностранных инвесторов к формам и условиям инвестирования капитала. Так, профессор А.Зель выделяет более широкие варианты и возможности инвесторов в выборе способов работы на рынках других стран. В их число входят передача лицензий, производство на контрактной основе, франчайзинг, иностранное (100%) предприятие, различные формы СП [7].

В настоящее время значительная часть ПИИ притекает посредством сделок по СиП. Так, в 2015-2016 гг. они вышли на уровень 45,1% [8], что говорит о стремлении иностранных инвесторов активно использовать этот способ вхождения в зарубежные рынки. При этом, объем сделок «слияния и поглощения», которые в основном затрагивают ПИИ в развитых странах, вырос до 443,0 млрд.долл.США (+ 14%) по итогам 2024 года.

Анализ сделок ПИИ по «инвестициям с нуля» показал, что этот способ продолжает оставаться важнейшим для иностранных инвесторов, так, в 2015-2016 гг. объемы ПИИ на основе вышеназванных двух способов почти уравнились, заняв суммарно 85-97%, то есть на долю «совместных предприятий (СП)» приходится от 3 до 15%. По итогам 2024 года стоимость проектов по «инвестициям с нуля» выросла на 5%, составив 1300 млрд.долл.США [9].

Как показывает наше изучение, объемы ПИИ номинально выросли с 1450 000 млрд. долл.США до 1510 000 млрд.долл.США по итогам 2024 года (+5%)². При этом, важным видом вхождения на зарубежный рынок стало «проектное финансирование», которое, тем не менее, сократилось на 40% в период 2021-2024 гг. в условиях кризисных явлений, реального снижения объемов мировых ПИИ, как результат ужесточения финансирования, неопределенности инвесторов, волатильности на финансовых рынках, ужесточения регулирования.

Вышеназванные обстоятельства с учетом высокой конкуренции стран за иностранный капитал вызывают необходимость подробно рассмотреть основные формы приложения ПИИ, уделив особое внимание природе совместного предприятия (СП).

Международные подходы и практика

Как отмечают эксперты, в терминологии и статистике сложно провести четкую грань между вышеуказанными 3 формами. С учетом высокого удельного веса первой группы, а также стремления стран- реципиентов привлечь больше инвестиций из второй группы, важно рассматривать эти вопросы в комплексе и во взаимосвязи. Как правило, слияние и поглощение (Mergers) – это обмен и перемещение акций через границу, которые на практике не приносят новых ПИИ.

Приобретения (Acquisitions) одновременно могут быть совместными предприятиями, если приобретаются доли предприятий, например, 50%, а оставшиеся части сохраняются у одного или нескольких других предприятий. В то же время приобретение не может считаться СП, если один участник приобрел 50%, а оставшаяся часть остается в собственности множества миноритарных акционеров. По нашему

² По мнению экспертов эта цифра несколько завышена из-за финансовых потоков через ряд европейских экономик с высоким уровнем регулирования, если их исключить, то мировые потоки ПИИ фактически сократились на 11 % с 1,67 трлн. долл. до 1,49 трлн. Долл.

мнению, «инвестиции с нуля» (Greenfield) могут реализовываться и в форме совместного предприятия (СП), если новые инвестиции происходят совместно с другим предприятием.

Как показало исследование, выбор иностранными инвесторами той или иной формы реализации капитала зависит от многих факторов – уровня экономического развития, задач и темпов трансформации экономики, политики национальных правительств и др. Так, правительство Японии исторически стремилось усилить свой технический и управленческий потенциал за счет импорта иностранных технологий, а в 1987-1991 гг. ее технологический импорт (платежи по роялти и лицензиям иностранным владельцам патентов, авторские права и другие неосязаемые активы) в 10 раз превысил приток ПИИ [10].

Мы выявили, что форма вхождения ПИИ на рынок другой страны зависит также от уровня ее развития. Так, в индустриальных странах доминирует первая из представленных выше форм (приобретения/слияния и поглощения), на которую приходится 4/5 общего объема ПИИ. На примере Польши выделяется постепенное снижение роли СП, как формы привлечения иностранных инвестиций, которая с 45% в 1990 г. снизилась до 0,1% в 1997 г. Это означает, что 60 % притоков ПИИ в этой стране реализовано в форме «новообразующих инвестиций», а 39,9 % - в форме «слияний и приобретений» [11].

Изучение показывает, что не все ТНК создают зарубежное предприятие в форме 100%-ного или преобладающего участия своего капитала. Так, в развивающихся странах (с переходной экономикой) они предпочитают СП (акции в форме капитализации технологии или других нематериальных активов) или в формах, не предусматривающих акции. В экономической литературе различают СП на контрактной основе (Contractual –JV) и СП с участием капитала (Equity-JV), где первый вид не предусматривает участие капитала. Этот спектр включает соглашения о лицензиях, оборудовании и производственный процесс, различные контракты, позволяющие осуществлять контроль без риска, связанного с ПИИ. Эти формы привлечения ПИИ использовались в системе управления с начала 1950-гг., когда деятельность ТНК подвергалась ограничениям и жесткому контролю со стороны национальных правительств. Вместе с тем, иностранные партнеры по СП обычно стремятся увеличивать свои доли, добиваясь мажоритарного участия. Так, в 1970-1980-гг. корпорации США уже обеспечивали размеры своих долей в 70-80% в совместных предприятиях за рубежом [12].

В целом, вышеуказанные формы ПИИ призваны обеспечить прочные и долговременные связи иностранных инвесторов с местными фирмами. Более всего они типичны для ТНК малых и средних размеров из развивающихся стран в таких отраслях, как электроника, текстильная промышленность, производство одежды и обуви. Миноритарные СП и лицензирование с участием ТНК развиты в сборке автомобилей в развивающихся странах, в частности, из-за правительственных ограничений во владении собственностью иностранцами. Так, в середине 1980-гг. около 3 млн. автомобилей было собрано в 47 развивающихся странах, из которых 47% были реализованы на основе соглашений без участия капитала (non-equity arrangements), а оставшиеся 53% - с участием капитала (under equity FDI).

В связи с тем, что производство в развитых странах носит инновационный характер, ТНК предпочитают осуществлять контроль посредством дочерних компаний или представительств с мажоритарным участием, а в высокотехнологичных отраслях, особенно в таких, как авиастроение, военная промышленность, автомобилестроение создаются стратегические альянсы. Главным мотивом при этом является снижение рисков новых исследований и затрат по развитию новых продуктов, а также получение быстрого доступа к быстро меняющимся технологиям.

В создании СП (выбора этой формы) исследование выявило комплекс причин, в их числе, несовершенства на мировых рынках (ограниченное число участников, неполноценная информация, неуверенность), уровень экономического развития и рыночных отношений в стране-реципиенте. А само понятие «совместные предприятия» («equity joint ventures») - подразумевает участие в совместном предприятии, т.е. предполагается разделить риски, сократить ущерб.[13]

Наше исследование позволяет сделать вывод: СП возникают, в основном, в тех случаях, когда между партнерами и странами их происхождения имеются большие различия в экономическом, технологическом, культурном плане, что создает определенные предпосылки иностранному инвестору разделить собственные риски. Так, в начальный период экономических реформ, лишь 16% ПИИ стран Европы в производственный сектор Таиланда составили новообразующие ПИИ (новые предприятия), остальные 84% пришлось на совместные предприятия [14]. Мы видим: чем выше уровень технологического производства ТНК формируется в развивающейся стране, тем более будут реализовываться такие формы, как создание мажоритарных представительств или инофирм со 100%-ным капиталом.

На основании вышеизложенного можно объяснить и сравнительно меньшее распространение в мировой практике такой формы привлечения ПИИ, как совместные предприятия, а их создание в ряде стран может объясняться новизной рынка, отдельными несовершенствами рыночной ситуации, политикой национальных правительств в вопросе привлечения иностранных инвестиций. Выбор же одного из 2 вышеназванных видов СП зависит от целой группы факторов, в их числе, законодательные ограничения в отношении ПИИ; рамочные условия страны - реципиента; реальные ресурсы, которыми обладает иностранный предприниматель (свободный капитал, рабочий персонал, «ноу-хау») и другие. Наше исследование показало, что градация международными организациями (ООН, ОЭСР) ПИИ на вышеуказанные 3 формы является весьма условной и на практике между ними очень сложно провести четкую грань.

Республика Узбекистан

На основе выработанного подхода и инструментария проанализируем управление формами привлечения ПИИ в условиях Узбекистана. Мы видим, что законодательство и практика республики в отношении ПИИ развивались с учетом мирового опыта, в т.ч., негативного, связанного с вмешательством крупных ТНК в национальную экономику ряда развивающихся государств. Так, в 1970-гг. национальные правительства применяли широкий спектр действий – от недопущения до установления строжайшего контроля за деятельностью иностранных инвесторов. Например, в 1980-гг. законодательство ряда стран Латинской Америки разрешало

только создание совместных предприятий, т.е., не разрешало 100%-ные прямые инвестиции.

В инвестиционной стратегии Узбекистана удалось преодолеть стереотипные подходы в отношении иностранного капитала, по мере развития экономики совершенствовалась законодательная база, а укрепление национальных предприятий, либерализация экономических отношений постепенно вели к позитивным сдвигам и в регулировании иностранного капитала. Сегодня в Узбекистане основной поток ПИИ привлекается посредством предприятий с иностранными инвестициями, в республике развиты обе формы: СП с участием иностранного капитала и СП на контрактной основе.

Выявлено, что основным инструментом управления формами ПИИ является состояние «рамочных условий» для бизнеса. Постепенное улучшение инвестиционного климата с начала 2000-гг., начало реформ и коренное улучшение бизнес-среды в Узбекистане в период 2017-2024 гг. привели к качественному изменению структуры предприятий с иностранными инвестициями. Так, в 2000 году в составе предприятий с иностранными инвестициями 21,6 % приходилось на долю иностранных предприятий (ИП), которая по итогам 2024 года составляет уже 66,86 %, то есть, оставшаяся доля 3,14% приходится на долю совместных предприятий (рис.1).

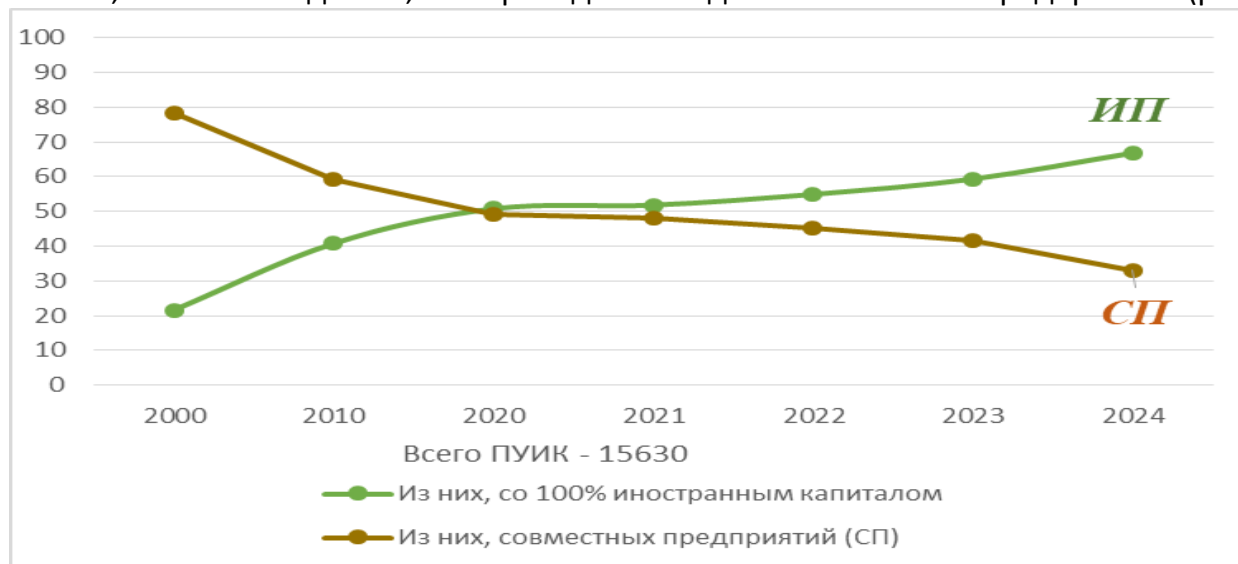


Рис. 1. Предприятия с участием иностранного капитала в Республике Узбекистан (ПУИК), в процентах, на начало года [15].

Национальные эксперты также отмечают, что в структуре бизнеса с иностранным участием отмечаются свойственные рыночной экономике тренды, включая уменьшение доли совместных предприятий, при этом, иностранцы все чаще запускают бизнесы сами, без местных соучредителей, что говорит о росте доверия к Узбекистану [16].

Мы видим, что в Узбекистане «совместное предприятие», как форма, бывшая единственной в 1990-гг. и ставшая преимущественной формой реализации ПИИ в 2000-гг., в-основном, выполнила свою первоначальную функцию проводника иностранного капитала в незнакомую рыночную среду, став второй по значимости после «иностранного предприятия» (ИП). По нашей оценке, ее роль по мере реформенных процессов будет снижаться, что соответствует международным трендам в движении иностранного капитала. Наш сопоставительный анализ показал, что

странах СНГ, Центральной и Восточной Европы, Юго-Восточной Азии также является временной (переходной) формой привлечения ПИИ и имеет устойчивый тренд к уменьшению.

Для эффективного управления процессом привлечения ПИИ необходимо выявить такие тенденции в развитии форм совместного предпринимательства, как движение от миноритарной доли в СП к мажоритарной, то есть, тот процесс, когда иностранный инвестор на ранней стадии вхождения в национальный рынок приобретает меньшую долю, и, по мере успешности и обретения уверенности (улучшения рыночных условий), стремится к максимально полному владению (до 100%). Данное исследование требует специальных статистических данных, которые могут быть использованы при анализе, мониторинге и оценке инвестиционного климата республики, в информационной работе по привлечению потенциальных инвесторов.

Как показывает международный и отечественный опыт, иностранный инвестор, войдя в рынок с любой долей, будет стремиться ее увеличивать, и эта тенденция важна для экономики и исследователей, прежде всего, как один из инструментов оценки инвестиционного климата. Международные эксперты уделяют внимание развитию СиП во всех регионах мира.

Вместе с тем, в Узбекистане трансграничные сделки по СиП (продажи) происходят периодически и еще не оформились в устойчивую тенденцию. Имеются сложности в ведении национальной статистики по СиП и последующей работе международных экспертов, формирующих международную статистическую отчетность. Анализ основных показателей рынка акций показывает интерес иностранных инвесторов к этому виду рынка. Так, на начало июля 2024 года иностранные инвесторы эмитировали в рынок акций республики 9013,7 млрд.сум (4,6%), что почти в два раза выше инвестиций органов хозяйственного управления Узбекистана. Мы видим также интерес иностранных инвесторов к рынку корпоративных облигаций, на котором они в июне 2024 г. инвестировали 6,6 млрд. сум. (0,7%), а число эмитентов составило 5 ед. (13,9%) [17].

Инвестиции в новые предприятия (Greenfield investment). Этот вид инвестиций считается стратегическим, так как позволяет инвестору полностью контролировать все аспекты нового предприятия, начиная от дизайна до управленческой структуры. Однако они требуют значительных капиталовложений и сопряжены с высоким уровнем риска, особенно в странах с транзитивной экономикой. Наиболее привлекательными являются отдельные отрасли (телекоммуникации, энергетика, фармацевтика и др.) и страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Следует отметить, что практически все страны, включая страны СНГ, заинтересованы в «новообразующих инвестициях» и стремятся активно привлекать в национальные экономики, а ряд стран (Россия, Украина, Казахстан, Азербайджан, Беларусь) стремятся использовать эту форму и при вывозе прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ), которые означают «вложения капиталов местных экономических субъектов за рубежом» [18]. Как показывает секторальное изучение, эта форма привлечения транснационального капитала имеет перспективы для использования практически во всех сферах национальных экономик.

По нашей оценке, все 3 формы – «слияния и приобретения», «совместные предприятия» и «инвестиции с нуля» получили развитие и в экономике Узбекистана. Различная степень распространенности каждой из форм (выбор и сочетание, преимущественное применение какой-либо из них) отражает действующий уровень развитости рыночных отношений, приоритеты инвестиционной политики, состояние и перспективы инвестиционного климата республики.

В целях консолидации возможных вариантов, совершенствования управления процессом привлечения ПИИ предлагаем обобщенную структуру вхождения в Узбекистан иностранного капитала, а также прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) Узбекистана в зарубежные рынки (рис.2.)



Рисунок 2. Структурирование вариантов вхождения в зарубежный рынок [19].

Заключение

В структуре бизнеса с иностранным участием отмечаются свойственные рыночной экономике тренды, включая уменьшение доли совместных предприятий, их замещение за счет других форм, отражающих экономические процессы. В то же время, данные изменения ведут к появлению ряда проблем перед менеджментом республики, среди них;

- предприниматели республики станут реже получать доступ к деньгам и технологиям через совместные проекты;

- из почти 16000 предприятий с иностранными инвестициями на долю стран лидерского состава инвесторов больше половины приходится на Китай – 4400 компаний, Россия - 3100, Турция-свыше 2000, что предполагает необходимость диверсификации стран-инвесторов;

- увеличение числа предприятий со 100%-ным иностранным капиталом предполагает снижение роли прямого администрирования и освоение новых методов менеджмента, включая стабильный и прогнозируемый инвестиционный климат.

- появление, а затем и увеличение числа (дочерних) предприятий со 100 %-ным иностранным капиталом (мажоритарным участием), рост слияний, поглощений, приобретений (сначала между национальными предприятиями), предприятий с «новообразующими» инвестициями, будут до определенной степени вытеснять СП, как форму инвестирования.

Диверсификация и увеличение объемов ПИИ посредством «новообразующих инвестиций» или «слияний и приобретений» потребует дальнейшего развития менеджмента процессов иностранного инвестирования, соответствующие дополнения и уточнения в законодательных документах с учетом классификации и особенностей форм приложения ПИИ, например, в разрабатываемый в настоящее время Инвестиционный кодекс Республики Узбекистан.

Дальнейшее развитие национальной статистической базы, с учетом особенностей рассмотренных выше форм, обусловлено также ведением отчетности по этим показателям в международных статсборниках, в том числе, по Узбекистану. Следует принять во внимание, что в настоящее время ЮНКТАД формирует данные о международных инвестиционных тенденциях на основе статистики прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – объемов и потоков, как входящих, так и исходящих, – предоставляемой государствами-членами, а также данных по трем типам инвестиционных проектов:

- Трансграничные слияния и поглощения (M&A): сделки, непосредственно влияющие на потоки ПИИ.
- Новые проекты: данные, основанные на объявлениях, которые отражают инвестиционные намерения в отчетном году и сигнализируют о будущих тенденциях в области ПИИ. Новые проекты в основном реализуются в промышленных секторах.
- Сделки по международному проектному финансированию (МПФ): объявления о крупномасштабных проектах с участием нескольких инвесторов, содержащих значительный долговой компонент. Эти проекты в основном реализуются в секторах инфраструктуры и поэтому особенно актуальны для инвестиций в достижение Целей устойчивого развития [20].

Предлагаемые рекомендации, по нашему мнению, будут способствовать повышению эффективности управления, в частности, селективной работе по отбору, учету, использованию необходимого иностранного капитала и оценке его экономической эффективности.

Источники и литература:

1. Абдурахмонов К. Узбекистан на пути к кардинальному улучшению инвестиционной среды. 10.05.2024
<https://uzbekistan.org/ru/%D1%83%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D0%BA%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD-%D0%BD%D0%B0-%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B8-%D0%BA-%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%83-%D1%83%D0%BB/4507/>

2. Президент Узбекистана анонсировал новые меры поддержки иностранных инвесторов. Выступление на III Ташкентском международном инвестиционном форуме, 02.05.24

3. Петрушкевич Е., Закономерности динамики прямых иностранных инвестиций в СНГ, Банкауски веснік, октябрь, 2008, с.19-20.

4. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=%D0%B2+%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B%D0%B5+%D0%B3%D0%BE%D0%>

5. World Investment Report – 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production United Nations New York, 1993, 74-76.

6. Zschiedrich H., Auslaendische Direktinvestitionen und regionale Industriekluster im Mittel – und Osteuropa, Rainer Hampp Verlag, Muenchen und Mering, 2006, S. 39.

7. Sell, A., Ressourcenallokation und Technologietransfer, VVF Verlag V.Florentz GmbH, 8 Muenchen, 1983, S.341

8. Рассчитано по данным: World Investment Report 2011, World Investment Report 2017, p.222.

9. World Investment Report 2025/International investment in the digital economy, p.18.

10. Lawrence, R., 1992, Why is Foreign Direct Investment in Japan so low? TNC, 1.3. (Dec.), pp.41-49, World Investment Report -1993, p.42.

11. Du Pont, Foreign Direct Investment in Transition Economies, a Case of Poland, 2000.

12. Programme on Transnational Corporations, based on US Department of Commerce, 1990.

13. Hennart, J.F., The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise, in: Pitelis, Chr.N. und R.Sudgen (eds.), The Nature of the Transnational Firm, London and New York 1991, p.81-116.

14. Wattanawisitporn, R. Foreign Direct Investment in Thailand: With Special Reference On European Foreign Direct Investment in The Thai Manufacturing Sector, CUVILLIER VERLAG, Goettingen, 2005, p.94.

15. Составлено автором на основе материалов Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, Агентства по статистике при Президенте Республики Узбекистан.

16. Эльмуратов Т. Совместный бизнес уходит в прошлое. Иностранцы в Узбекистане стали предпочитать работать без партнеров. 16.09.2025. <https://podrobno.uz/cat/economic/sovместnyy-biznes-ukhodit-v-proshloe-inostrantsy-v-uzbekistane-stali-predpochitat-rabotat-bez-partne/>

17. Расчеты автора на основе «Основные показатели Центрального депозитария ценных бумаг Республики Узбекистан на 01.07.2024 г».

18. Зинченко Л.А. Иностранные инвестиции. М.: Книгодел, 2006, с.9.

19. Составлено на основе: Sell F., Formen der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitaeten, IWIM Bremen 1989.

20. World Investment Report 2025. International investment in the digital economy © 2025, United Nations, p.6.