

# ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СТРАН СНГ

**И. Н. Бацко**

*Национальный горный университет,  
г. Днепрпетровск, Украина*

**Н. С. Ищенко**

*Гомельский государственный технический университет  
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

Экономика постсоветских государств в последние годы по существу отошла от централизованного планирования и находится в стадии перехода к рыночной экономике. Провозглашение примата рыночной экономики разнообразит формы сотрудничества с зарубежными партнерами. Наряду с традиционной формой торговли потенциально стал возможен более широкий выбор форм и методов экономических отношений. В то же время рыночная экономика пока еще не может функционировать нормально. Причины этого следующие: значительное снижение объемов производства; рост цен; ослабление связей между предприятиями; увеличивающаяся по мере роста дефицита государственного бюджета и суммы внешних долгов нехватка средств в иностранной валюте, что ослабляет развитие внешнеэкономических связей, и др.

Зарубежные партнеры считают, что торговля с Украиной, Беларусью, Россией и странами СНГ связана с высокой долей риска с позиции стабильности и надежности осуществления принятых обязательств.

В настоящее время следует выделить три главных направления осуществления сделок зарубежных партнеров с Беларусью, Украиной, Россией и иными государствами СНГ: экспортно-импортные отношения (операции с товарами, в том числе поставки и в третьи страны); совместное предпринимательство, охватывающее области производства, финансов, экономических услуг, снабжения, внешней торговли, внутренней розничной торговли и др.; разработка природных ресурсов – нефти, газа, леса, угля, цветных и др. В процессе разработки проектов сделок каждое из этих направлений рассматривается с учетом поставленной цели и краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных интересов.

*Краткосрочные интересы* – наименее рискованными и вполне реальными являются обычные экспортно-импортные операции. При этом зарубежный партнер, экспортируя товары в Россию, Беларусь, на Украину учитывает, конечно, надежность платежных средств данных партнеров, а импортируя товары из наших стран, строго контролирует осуществление поставок в соответствии с контрактными обязательствами. *Среднесрочные интересы* касаются проектов, реализацию которых можно осуществить в срок от 3 до 5 лет. В процессе их разработки может возник-

нуть ряд серьезных проблем, которые необходимо осмыслить и уже окончательно определить, заниматься ли тем или иным проектом. *Долгосрочные интересы* – проекты, осуществляемые в сроки более 5 лет. В основном это проекты по разработке природных ресурсов, где требуются капиталовложения. Применительно к нашим странам, считаем, необходимо выделение государственных кредитных средств. Продвижение средне- и долгосрочных проектов в странах СНГ зарубежные партнеры неотъемлемо связывают с нашей *экономической и политической стабильностью*. И формы, и степень их отношения к нам во многом будут зависеть от того, сумеют ли основные страны СНГ – Россия, Украина, Беларусь, Казахстан – развивать рыночную экономику и адаптироваться в мировом экономическом сообществе. Зарубежные партнеры рассматривают нас как страны, имеющие наибольшие перспективы в экономическом плане из всех стран СНГ. Но и здесь имеются проблемы, тормозящие осуществление сделок.

1. *Снижение роли специализированных органов внешней торговли и нехватка квалифицированных экспертов*. После распада Союза наблюдались частичная модернизация внешнеторговых объединений, изменение структуры и отчасти направления работы Торгово-промышленной палаты (ТПП). Изменения в жизни страны (и экономические, и политические) привели к тому, что во внешнеторговых объединениях, подвергшихся в свою очередь и организационным, и структурным изменениям, многие эксперты ушли на пенсию в связи с сокращением кадров, другие сменили место работы (перешли в коммерческие структуры) и т. д. В целом во внешнеторговых объединениях количество экспертов уменьшилось, следовательно, роль объединений несколько ослабла.

2. *Недостаточная стабилизация банковско-финансовой системы*. Так, среди мер, осуществленных в последние годы, следует отметить учреждение в ведущих экономических районах СНГ специализированных региональных банков, осуществляющих экспортно-импортные операции, в том числе предоставление кредитных средств предприятиям для стимулирования их внешнеторговой деятельности.

3. *Задержка выплаты платежей, инвестирование иностранного капитала*. Зарубежных партнеров, как на уровне правительственных организаций, так и банков, и отдельных компаний беспокоит проблема долговых обязательств государств СНГ. Невыплаченные долговые обязательства составляют значительную сумму. Многие зарубежные партнеры считают эту проблему одной из самых острых, мешающей развитию внешнеэкономических связей со странами СНГ. Их можно дифференцировать следующим образом: а) возникшие в результате финансирования по линии правительственных организаций стран-партнеров; б) возникшие в результате своевременного непогашения банковских кредитов; в) долги отдельным торговым компаниям; г) своевременное непогашение краткосрочных платежей. Естественно, что наибольшую озабоченность проявляют отдельные торговые компании. Так, японские торговые компании кредитовали поставки машин и оборудования внешнеторговым объединением бывшего СССР на условиях отсрочки платежа. Но сроки выплат неоднократно пролонгировались, хотя по ряду контрактов были предоставлены кредиты без страховки японского правительства. Между тем прямое инвестирование иностранного капитала приобретает все большую важность для развития экономик постсоветских государств. С помощью иностранных инвестиций можно частично компенсировать нехватку собственных средств, поднять уровень техники и технологии, повысить квалификацию управленческих кадров, тем самым способствуя адаптации экономики Беларуси, Украины, России в мировое сообщество.

4. *Сложность функционирования совместных предприятий (СП), предприятий с участием иностранного капитала.* С самых первых моментов создания и функционирования СП в нашей стране зарубежных партнеров беспокоил вопрос предоставления более льготного режима участия. Прогрессивные изменения здесь, конечно, есть СП становятся заметным элементом рыночного сектора экономики СНГ. Материально-техническое снабжение производства и сбыт продукции, финансирование текущих и инвестиционных операций, подбор персонала и определенное социальное обеспечение своих работников эти предприятия осуществляют исключительно на основе горизонтальных связей с внутренними и зарубежными партнерами без какого-либо участия государственных органов экономического управления. Основные экономические показатели, такие, как производительность труда и фондоотдача, в целом по совокупности совместных предприятий выше, чем по государственным предприятиям. Иностранному инвестору заинтересован в налоговых льготах, при обычных условиях он работать не будет. Иностранцам нужны и стабильная политическая и социальная обстановка в стране, и четкое законодательство по иностранным инвестициям, и простые процедуры вложений, а у нас достаточно сложная процедура оформления документов (получение прав на землю, на здания, оформление различных правовых актов), частые изменения в налоговом законодательстве и регулировании валютных операций. Более простой порядок получения разрешений на инвестирование ускорит приток иностранных инвестиций. Успех экономических реформ в стране на основе нормативно-правовых актов во многом определит становление новой системы внешнеэкономических связей рыночного типа, которая придет на смену авторитарному централизованному контролю за внешнеэкономической деятельностью, доминировавшему в недалеком прошлом.