JAHON IQTISODIYOTI VA DIPLOMATIYA UNIVERSITETI
TOSHKENT • 1992 •

XALQARO MUNOSABATLAR

IQTISOD

IYOSAT

HUQUQ

№ 1

2003

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Ushbu sonda

- ***ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА ДАВЛАТ БОШҚАРУВИНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ МАЪМУРИЙ-ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ***
- ***THE PROCESS OF ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION***
- ***ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЗБЕКИСТАНА В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ***

Бош муҳаррир А.Ҳ.КОМИЛОВ

Таҳририят аъзолари:

С.Қ.Абдураззоқов, А.А.Абдуғаниев, Ш.О.Алимов, А.Ш.Бекмуродов (бош муҳаррир ўринбосари), Ш.Н.Кўчимов (масъул котиб), Ҳ.Т.Одилқориев, С.П.Турсунмуҳаммедов, Р.Ф.Фармонов, Қ.Х.Хоназаров, Б.А.Хўжаев, Р.Ҳ.Шодиев, Г.А.Ҳидоятов

ТЕЛЕФОНЛАР: 67-94-07; 67-07-07; ФАКС: 67-09-00
ТАҲРИРИЯТ МАНЗИЛИ: 700113, Тошкент, Буюк Ипак йўли, 54.

Ушбу сон тайёрловчилари:

Нашр бўлими мудири Т.Ю.Шамшаров
Муҳаррирлар: И.Н.Касачев, С.Матчонов, Р.Т.Саидов

Оригинал-макет ва дизайн: И.А.Семенюк

ЖИДУ рухсатисиз қайта чоп этиш ман қилинади. Кўчириб босилганда «Халқаро муносабатлар» журнали кўрсатилиши шарт. Таҳририят фикри муаллиф фикридан ўзгача бўлиши мумкин. Қўлёзмалар, суратлар қайтарилмайди.

Перепечатка без разрешения УМЭД не допускается. При перепечатке ссылка на журнал «Халқаро муносабатлар» обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых статей.
Рукописи, фотографии, рисунки не возвращаются.

Ушбу нашр 00254- рақам билан қайд этилган

Формати 70x100 1/16. Ҳажми 8,4 б.т. Нусха сони 500. Келишилган нархда. ЖИДУ НКБ сида чоп этилди. 700113, Тошкент, Буюк Ипак йули, 54

© ***Халқаро муносабатлар, 2003.***

МУНДАРИЖА

ИҚТИСОДИЁТ

АЗИЗОВ К.Ш. Внешнеэкономическая деятельность Узбекистана в условиях расширения мирохозяйственных связей. ***5***

БЕКМУРАДОВ А.Ш., ЮЛДАШЕВ Р.З. Глобализация и проблемы внешнеэкономической политики Республики Узбекистан ***14***

EVA CIHELKOVA, TEREZA KASHTAKOVA. *TAFTA - AN IDEA WITH NO FUTURE?* ***23***

УМАРОВ Р.Ю. Мультинациональные предприятия и международные сети ***31***

ХАЛҚАРО МУНОСАБАТЛАР

ИСАЕВ О.К. Активная экономическая дипломатия - актуальная задача внешней политики ***36***

MIRSAIDOV A., SHAKHAVDINOV A. *THE PROCESS OF ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION* ***44***

ИБРАГИМОВА Н. Взаимосвязи Центральной Азии с Индостанским субконтинентом ***53***

ҲУҚУҚ

САМАРХОДЖАЕВ Б.Б. Концессия как форма осуществления иностранных инвестиций (правовые аспекты) ***57***

ХАМЕДОВ И.А. Ўзбекистон Республикасида давлат бошқарувини ташкил этишнинг маъмурий-ҳуқуқий асослари. . ***64***

МАЪНАВИЯТ ВА МАЪРИФАТ

САТИМОВ Ғ. Оламаро машҳуру манзур сиймо 73

АБДУРАЗЗАКОВА М. Лаицизм и политика секуляризма в Турции 83

ХАЛҚАРО ҲАЁТ ЯНГИЛИКЛАРИ

Представление новых послов зарубежных стран, аккредитованных в Республике Узбекистан 91

К.Ш.Азизов,
преподаватель кафедры
«Мировая экономика» УМЭД

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЗБЕКИСТАНА В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Развитие ВЭД Республики Узбекистан за годы независимости: достижения и проблемы

К формированию **открытой экономики** Узбекистан приступил уже с первых дней обретения независимости. "Основой построения экономики открытого типа, - подчеркнул Президент Республики И.А.Каримов, - является широкое участие страны в мирохозяйственных связях, международном разделении труда. Последовательно осуществляя меры по углублению экономических реформ, формированию социально ориентированной рыночной экономики, мы исходим из того неоспоримого факта, что рыночная экономика - это свободная экономика, она носит открытый характер, ей чужды изолированность и замкнутость. В связи с этим будущее нашей экономики видится в интеграции ее с мировым хозяйством"[1].

За прошедшие годы страна достигла значительных результатов в области интеграции в мировую экономическую систему (табл.1). Проведена демонополизация и децентрализация внешней торговли; создана законодательно-нормативная база внешнеэкономической деятельности, соответствующая международным нормам и стандартам; обеспечен поэтапный переход от административных методов регулирования внешнеэкономической деятельности с использованием квот и лицензий к экономически обоснованным методам тарифного регулирования. Узбекистан стал полноправным членом более чем 30 авторитетных международных экономических и финансовых организаций, таких как Мировой банк, Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития, Международный консультативный комитет по хлопку, Всемирная таможенная организация, Всемирная туристическая организация и др., приобрел статус наблюдателя в ВТО.

[1] Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Т.: Узбекистон, 1995. - С. 97.

Развитие внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан

Показатели	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.
Общий объем внешнеторгового оборота (экспорт + импорт), млн. долл. США	1798,6	5299,4	9311,3	6816,9	6212,1	6401,8
Доля в ВТО (%)						
- экспорта	48,3	50,8	49,3	51,8	52,6	51,0
- импорта	51,7	49,2	50,7	48,2	47,4	49,0
Сальдо ВТО (+,-), млн. долл. США	-60	+80,4	-130,9	+239,5	+317,3	+128,0
Удельный вес в ВТО, %:						
- стран СНГ	58,4	57,8	27,6	-	37,0	35,7
- стран дальнего зарубежья	41,6	42,2	72,4	-	63,0	64,3
Удельный вес иностранных инвестиций и кредитов в общем объеме капитальных вложений, %	-	1,2	17,1	20,3	23,3	29,3
Число зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ),	571	1246	2933	3594	3445	3301
в том числе действующих:	128	644	1608	1951	1795	1958
Внешнеторговый оборот ПИИ, млн. долл. США,	8,3	164,0	831,0	1460,1	1212,1	1354,1
в т.ч.: экспорт	3,5	18,0	61,0	343,6	451,6	416,9
импорт	4,8	146,0	750,0	1117,1	760,5	937,2
Доля ПИИ в общем внешнеторговом обороте, %	0,5	3,1	8,9	21,4	19,5	21,8

Как видно из таблицы, в стране сложилась положительная динамика практически всех основных показателей внешнеэкономической деятельности: общий объем внешнеторгового оборота возрос в 3,5 раза, иностранных инвестиций и кредитов увеличился с 1,2 до 29,3%, число действующих предприятий с иностранными инвестициями - в 15,3 раза, а их внешнеторговый оборот - в 163 раза(!). Все это свидетельствует, что страна уже де-факто становится полноправным и действенным членом мирового экономического сообщества, участвует в мирохозяйственных связях начала XXI века.

Существенно изменилась и расширилась география внешней торговли, которая до 1991 г. была практически полностью ориентирована на страны СНГ: торгово-экономические отношения установлены более чем со 140 странами мира, экспорт осуществляется в 80 стран мира. Сегодня Республика Узбекистан имеет режим наибольшего благоприятствования с 38 странами мира, заключены 39 соглашений «О поощрении и взаимной защите инвестиций», обеспечен стабильный рост физических объемов экспорта при последовательной диверсификации его структуры. По итогам 2001 г. доля продукции с высокой добавленной стоимостью достигла в общем объеме экспорта 37%, в то время как в 1998 г. она составляла лишь 25%. В Узбекистане создан благоприятный инвестиционный климат, что позволило привлечь в экономику республики за период 1992-2001 гг. более 12 млрд. долл. США иностранных инвестиций, при этом создано около 3500 предприятий с участием иностранного капитала. Налажено производство около 900 видов новой промышленной продукции. Сформирована развитая внешнеторговая инфраструктура. Узбекистанскими производителями создано более 200 торговых домов, представительств и совместных предприятий в зарубежных странах.

Таким образом, во внешнеэкономической политике республики в последние годы отмечаются основные тенденции процесса развития мировой экономики; внешнеэкономическая деятельность в стране находится в стадии либерализации. Однако тип участия Узбекистана в международных экономических отношениях во многом пока не соответствует современному их развитию, характеризующемуся нарастанием процессов глобализации мирохозяйственных связей.

Глобализация и национальное экономическое развитие

Основной тенденцией развития мировой экономики в первые десятилетия XXI века, согласно прогнозам специалистов, явится усиление ее **глобализации**. Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) определяют этот феномен как "... растущую экономическую взаимозависимость стран мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных трансакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий"[1]. Вследствие такого количественного нарастания взаимозависимости начался

[1] World Economic Outlook. May 1997, p. 45.

процесс перехода мирохозяйственных связей и отношений **в новое качество**, когда мировое экономическое сообщество из рыхлой, аморфной совокупности более или менее взаимозависимых стран стало превращаться в целостную экономическую систему, в которой национальные (страновые) социумы оказываются как бы неотъемлемыми составными элементами единого всемирного хозяйственного организма[1].

В таких условиях принципиально меняется положение отдельных национальных экономик как составных частей глобальной хозяйственной системы. Степень экономической открытости практически всех стран мира быстро повышается, вследствие чего национальные экономики испытывают растущее влияние внешних факторов.

Процесс глобализации, являясь движущей силой современного мирового экономического развития, несет в себе как новые возможности, так и новые риски для отдельных национальных экономик. Узбекистан как государство с переходной (трансформируемой) экономикой - пока не в состоянии существенно влиять на этот процесс, а может лишь адаптироваться к нему с целью максимизации выгод и минимизации рисков.

К числу новых возможностей и выгод от участия нашей страны в мировом глобализационном процессе, по всей видимости, следует отнести следующие.

Во-первых, **значительное расширение возможностей внешней торговли**, вытекающее из членства страны во Всемирной Торговой Организации - ВТО (Узбекистан подал заявку на вступление в нее в 1994 г. и сейчас имеет статус наблюдателя). Стремление присоединиться к ВТО вытекает из задач современной внешнеторговой политики Узбекистана, которые включают получение лучших и не дискриминационных условий доступа узбекистанских товаров и услуг на зарубежные рынки; развитие экспортных возможностей страны и «облагораживание» структуры узбекистанского экспорта; обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой национальной экономики на основе применения норм и правил ВТО.

Во-вторых, **новые возможности, связанные с международными потоками капитала**. С либерализацией потоков частного капитала в развитых странах резко возросла мобильность международного капитала, а, следовательно, и потенциальные возможности привлечения и использования его в государствах с переходной экономикой, в том числе и в Узбекистане, в качестве дополнительного источника финансирования внутренних инвестиций.

С другой стороны, к числу **потенциальных рисков**, порождаемых процессом глобализации для переходных экономик, следует отнести:

1. **Возможность определенной потери автономии на национальном уровне управления экономикой**, поскольку возрастающая открытость для мировой торговли и потоков капитала неизбежно снизит способность правительства прогнозировать такие важнейшие показатели, как объем производства и уровень занятости населения страны, то есть объективно снизит возможности его вмешательства в экономику, ослабит роль государства в макроэкономическом регулировании (последнее весьма важно на этапе переходного периода, когда рыночные институты еще недостаточно развиты, а роль рыночных механизмов хозяйствования слаба).

2. **Возрастание риска нестабильности** из-за возрастающей финансовой «открытости» страны в результате либерализации, т.к. вступление в ВТО налагает обязательства по ускоренной финансовой либерализации, делая возможным внезапный отток капитала из-за изменения ожиданий и доверия к экономике страны со стороны иностранных инвесторов.

3. **Риск маргинализации**, т.е. усиление экономической отсталости от передовых индустриально развитых стран мира по темпам экономического роста и человеческого развития, проявляющееся в несовершенстве отраслевой и технологической структуры как национальной экономики страны в целом, так и, в первую очередь, его промышленности, в определенных трудностях с привлечением прямых иностранных инвестиций, в снижении возможности безвозмездного копирования прогрессивных западных технологий при ограниченности внутренних источников для создания своих, и др.

Основной же вызов глобализации для Узбекистана, по нашему мнению, состоит в готовности правительства страны разработать и реализовать на практике такую экономическую политику, которая позволила бы максимизировать потенциальные выгоды от глобализации и минимизировать возникающие риски. Для решения этой стратегической задачи страна должна обладать, как показывает мировой опыт, следующими двумя основными качествами: во-первых, способностью успешно конкурировать в международной торговле и привлекать иностранный капитал, и, во-вторых, способностью быстро и адекватно реагировать на происходящие изменения в международной экономической среде.

[1] Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации. - М.: ИМЭМО РАН, 1998. - С.6.

Модель внешнеэкономического развития для XXI века

В XXI веке переход к новому типу экономического взаимодействия с внешним миром выходит на первый план среди основных целей экономической политики Узбекистана, включая ее внешнеэкономическую составляющую. В перспективе, исходя из мировых тенденций, ожидается дальнейшее усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными хозяйствами стран мира. Либерализация рынков повлечет за собой повышение внешнеторговой квоты большинства участников международной торговли. Нарастание открытости создаст предпосылки для динамичного развития мировой торговли товарами и услугами.

В первом десятилетии XXI века возможно ежегодное увеличение мирового экспорта товаров на 7,4 - 8,2%, а в последующие пять лет - на 6,5 - 7,3%. Темпы прироста экспорта услуг, как ожидается, будут еще более высокими: его объем, несмотря на удешевление стоимости услуг, может увеличиться к 2015 г. почти в три раза по сравнению с 2000 г., а удельный вес услуг в мировом товарообороте достигнет примерно 27%. Сдвиги в производственно-технологической сфере повлекут за собой дальнейшие изменения в структуре мировой торговли: удельный вес готовых изделий в экспорте может вырасти до 87% в 2015 г. против 69% в 1990 г., а доля сырья, полупродуктов и аграрных продуктов, соответственно, уменьшится с 31 до 13%. Весьма высокими - от 10 до 15% - ожидаются в период 2003-2015 гг. темпы ежегодного прироста рынка капитала, а также прямых зарубежных капиталовложений - примерно 15-16% в год[5].

Процесс регионализации мировой экономики выйдет на качественно новый уровень: к окончанию второго десятилетия XXI века может в основном завершиться формирование трех гигантских торгово-экономических блоков - европейского, американского и азиатско-тихоокеанского.

Необходимость адаптации национального хозяйства Узбекистана к развивающемуся процессу глобализации мировой экономики, очевидно, требует выбора такой стратегии взаимодействия с внешним миром, которая позволяла бы постепенно улучшать позиции Узбекистана в международном обмене ресурсами и, по возможности, блокировать неблагоприятные для национальной безопасности внешние воздействия.

Развитие внешней торговли должно быть подчинено общенациональным стратегическим целям, возрождению отечественного производства и рынка, а не только обслуживанию текущих нужд экономики. Для этого темпы, направления и этапы развития внешней торговли страны должны быть тесно увязаны с вытекающими из общеэкономической стратегии возможностями и потребностями. Внешнеэкономические отраслевые приоритеты, а, следовательно, структуру экспорта и импорта необходимо определять, исходя из структурно-инвестиционной политики государства, ориентированной на последовательную реализацию на мировых рынках национальных конкурентных преимуществ. Конечный результат участия в международном разделении труда следует оценивать по реальному вкладу внешней торговли в повышение эффективности национальной экономики.

В общем виде долгосрочными стратегическими направлениями развития внешней торговли Узбекистана, на наш взгляд, должны быть следующие:

- динамичное и сбалансированное развитие внешнеэкономических связей при преимущественном расширении прогрессивных устойчивых форм сотрудничества (научно-техническая и производственная кооперация, торговля услугами, инвестиционное сотрудничество и др.);

- коренное изменение сложившейся структуры и пропорций внешнеторгового обмена на основе повышения доли высокотехнологичных наукоемких изделий и услуг в экспорте и расширения импорта передовых технологий и оборудования.

Конкретные задачи, применительно к определенным этапам развития или секторам экономики, необходимо варьировать в зависимости от складывающихся условий. Это в первую очередь относится к выбору экспортоориентированной или импортозамещающей модели внешнеэкономического развития. Первая предполагает активное вторжение на внешние рынки как основное средство подъема национальной экономики. Вторая выдвигает в качестве приоритета насыщение внутреннего рынка за счет помощи расширению выпуска отечественной продукции, а затем уже перехода к экспорту.

По-нашему мнению, ни тот, ни другой путь, если их рассматривать изолированно друг от друга, не соответствуют в полной мере специфическим условиям Узбекистана. Преимущественная ориентация на экспорт, при нынешней его сырьевой ориентации, не сулит высокого экономического эффекта. Только коренная модернизация производств, имеющих перспективы на внешних рынках, освоение конкурентных преимуществ, связанных с высокими технологиями и производством науко- и техникоемких изделий

[5] Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации. - М.: ИМЭМО РАН, 1998. - С. 19-21.

и услуг, позволят изменить структуру экспорта и обеспечить эффективные пропорции внешнеторгового обмена.

Использование импортозамещающей модели может ослабить стимулы к достижению конкурентоспособности отечественной продукции по техническому и качественному уровню, ценовым параметрам на мировом рынке. Внутренний же рынок, при ограничении конкуренции со стороны иностранных товаров, будет не в состоянии обеспечить необходимые требования к отечественным товарам и технологиям на стадии, предшествующей их продвижению на внешние рынки. Поэтому наиболее целесообразным решением, с учетом специфических особенностей переходного периода, является оптимальное сочетание обоих вариантов внешнеэкономической стратегии. Преобладание того или другого будет различным на отдельных этапах экономического развития и в различных отраслях в зависимости от возможностей и потребностей хозяйства, а также тенденций мирового развития.

Оживление отечественного производства и, как следствие, неизбежное расширение внутреннего спроса на ресурсы, приведут к изменению сложившихся макроэкономических пропорций между внешней торговлей и производством.

Ориентация на модернизацию и подъем отечественного производства, обновление структуры международной специализации Узбекистана потребуют внесения определенных коррективов в проводимую внешнеэкономическую политику. Это, в первую очередь, относится к соотношению параметров открытости экономики республики и ее национальной безопасности. Стратегическое направление Узбекистана - интеграция в мировую систему хозяйства - предусматривает, естественно, и дальнейшую либерализацию внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем, учитывая накопленный опыт либерализации и необходимость возрождения отечественного производства, продвигаться в данном направлении следует постепенно и избирательно, по мере подготовленности тех или иных отраслей национальной экономики к конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Таким образом, ориентация на открытость экономики не должна стать единственным императивом, определяющим национальную внешнеэкономическую политику. Одной из важнейших ее задач на современном этапе становится поддержание (в условиях внешней открытости) необходимого уровня экономической безопасности. С этих же позиций целесообразно подходить и к отношениям с международными экономическими и финансовыми организациями, в том числе и ВТО.

Во избежание внешнеэкономической зависимости от отдельных стран и в связи с перестройкой структуры экспорта особое внимание необходимо уделить диверсификации внешнеэкономических партнеров. Даже при достижении уровня конкурентоспособности, сопоставимого с зарубежными товарами, широкий выход отечественной продукции на уже занятые рынки крайне затруднителен. Развитые страны вряд ли будут готовы открыть свой рынок для готовых отечественных изделий, за исключением какой-либо уникальной продукции. Поэтому потенциальные "ниши" для них следует искать на экономическом пространстве СНГ, в Китае, Индии и других развивающихся странах, в том числе на основе кооперации и инвестиционного сотрудничества.

Таким образом, интенсивное развитие мирохозяйственных связей во второй половине XX века дало толчок процессу глобализации мировой экономики - смыканию обособленных национальных хозяйственных систем в относительно целостную структуру. Вместе с тем далеко не все страны мира втянуты в нее в одинаковой мере и могут пользоваться ее преимуществами. Глобализация не устранила разрыва в социально-экономическом развитии между богатыми и наиболее бедными странами, принесла развивающемуся миру новые опасности.

Формирование глобального экономического пространства сопровождается параллельным процессом - созданием крупных региональных торгово-экономических группировок, как бы дробящих это пространство на сравнительно автономные секторы.

Проблемы адаптации отечественной экономики к тенденциям развития мирохозяйственных связей имеют стратегический характер. Их следует принимать во внимание при разработке курса дальнейших экономических преобразований в стране.

А.Ш.Бекмурадов,
доктор экономических наук, профессор.
Р.З.Юлдашев,
соискатель УМЭД

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Конец XX и начало XXI века вошли в историю человечества как период глобализации жизнедеятельности человека. Как в политике, так и в экономике начали доминировать идентичные стандарты и нормы поведения. В социально-культурной жизни люди стали адаптировать общепонятные ценности и принципы. «Мы прекрасно понимаем, что жизнь не стоит на месте, - отмечал Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов, выступая на IX сессии парламента страны. - Мы видим, с какой быстротой меняется ситуация вокруг нас, обновляются многие ценности, меняется сама жизнь не только в нашем регионе, но и в глобальном масштабе.

XXI век - это век стремительных скоростей, век информации и информационных технологий, когда основными факторами человеческого развития становятся интеллектуальные ресурсы, высокие технологии и современные знания»[1].

Демократизация общества и рыночное реформирование экономики, предложенные Западом как методы достижения благосостояния народа, в конечном счете стали движущими силами глобальных процессов и международной интеграции. Интернационализация экономик отдельных стран постепенно переросла в процесс глобализации мирохозяйственных связей.

В условиях, когда развивающие страны стараются интегрироваться в мировое сообщество, развитые страны упорно «воюют» за глобальные рынки. Сегодня все направлено на нахождение и завоевание новых рынков сырья, дешевого труда

[1] Каримов И.А. Основные направления дальнейшего углубления демократических преобразований и формирования основ гражданского общества в Узбекистане. Доклад на IX сессии Олий Мажлиса Республики Узбекистан. - Народное слово, 30 августа 2002 г.

сбыта готовой продукции и вложение избыточного капитала. Новые рынки превратились в главное условие устойчивого развития и безопасности государств. Это качественно новый процесс и есть глобализация - состояние, когда национальные экономики функционируют как единое целое.

Глобализация — это результат, прежде всего, стремительного развития мировой экономики и мирохозяйственных связей, ибо необходимость создания и развития новых рынков подтолкнула транснациональные корпорации, а вслед за ними целые государства, на создание единого, взаимозависимого мирового экономического пространства. Сегодня сложно представить ту или иную страну, которая может функционировать, не подчиняясь цивилизованным нормам мирового экономического порядка.

Процесс формирования глобального международного сообщества стран и народов начался именно с глобализации производства товаров и услуг. Производительность труда в развитых странах привела к расширению масштабов спроса на сырье и предложения готовых товаров, соответственно росла потребность в новых рынках за пределами национальных границ. Развитие технологии привело к неизмеримому увеличению объемов производства, а впоследствии - к избытку товаров и услуг. Экспорт товаров перерос в экспорт технологий, капитала, а в дальнейшем транснациональные компании начали «стирать» национальные границы. Наиболее важный этап процесса глобализации - создание глобальной информационной сети, в том числе Интернета и спутникового телевидения, без которых невозможно обеспечить эффективность современных мирохозяйственных связей.

По данным Всемирного банка, в 2001 г. около 20% производимых товаров и услуг экспортировалось в другие страны, а для производства мирового ВВП было импортировано более 20% товаров и услуг[1]. За последние 50 лет среднемировые тарифы сократились с 40 до 5%, а объем международной торговли увеличился в 50 раз. Этот процесс продолжает развиваться и совершенствоваться, поскольку механизм многостороннего регулирования международной торговли посредством правил ВТО выглядит намного предпочтительнее, чем другие международные и региональные торговые соглашения. Сегодня ВТО объединяет 136 стран, еще 32

[1] Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth and Quality of Life. World Development Report 2003. The World Bank. - C.239-241.

страны ожидают свое членство в этой организации.

Доля экспорта в ВВП Республики Узбекистан по данным Мирового банка равна 23,6%, а импорта - 24,1% (на 2001 год), что показывает достаточную (выше среднемировой) степень интегрированности страны в мировую экономику. Сегодня Узбекистан является важнейшим субъектом международных торгово-экономических отношений по ряду товарных позиций. Достигнутые успехи во внешней торговле, прежде всего, объясняются умелой политикой по созданию новых экспортных рынков, правильной производственной и рыночной диверсификацией, а также эффективной внешнеэкономической политикой.

Вместе с тем глобализация проникает во все сферы человеческой жизни, ставит все более новые требования перед правительствами и компаниями. В условиях глобализации большое значение начала приобретать международная конкурентоспособность, ибо национальные рынки не могут функционировать изолированно от глобального рынка, следовательно, конкуренция не может ограничиваться только лишь рамками национальных рынков.

Было бы наивно полагать, что глобализация как процесс создания единого, взаимосвязанного международного пространства сулит только выгоды и преимущества всем странам и народам. Наряду с положительными сторонами она имеет также некоторые противоречия[1]. В частности, противоречия процессов глобализации для развивающихся стран выражаются прежде всего, в экономической опасности открытия национальных рынков, где местные производители не будут обладать достаточными параметрами конкурентоспособности по сравнению с экспортерами из развитых стран. Главная задача, которая сегодня стоит перед правительством Республики Узбекистан, это обеспечить конкурентоспособность отечественных производителей в условиях открытости национального рынка.

В экономической литературе выделяют некоторые основные факторы международной конкурентоспособности. В частности, в последнее время очень часто международная конкурентоспособность определяется параметрами из Доклада о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Не вдаваясь в отдельные детали международной конкурентоспособности, хотелось бы остановиться на главном параметре этого показателя — на эффективности внешнеэкономической политики правительства[1].

Эффективная внешнеэкономическая политика превращается в главный механизм государственного воздействия на укрепление международной конкурентоспособности национальных компаний. Через эту политику правительства создают благоприятные конкурентные позиции своим предприятиям как внутри страны, так и за рубежом. Хотя подобная политика не одобряется некоторыми международными экономическими организациями, такими, как МВФ и ВТО, тем не менее жесткая международная конкуренция не оставляет другого выбора.

В этой связи перед правительством Узбекистана стоит весьма трудная задача по адаптации условий цивилизованного рынка, одновременно укрепляя позиции отечественных экспортеров на внешних рынках. Решение этой задачи также предполагает тесные связи правительства с ведущими международными экономическими организациями, такими, как МФВ, ВТО и Всемирный банк.

Либерализация внешнеторговой политики

Практика регулирования внешнеторговой деятельности предприятий в Республике Узбекистан свидетельствует о предельном увеличении значения валютного регулирования экспортно-импортных отношений. Проблемы либерализации конвертации национальной валюты в Узбекистане обсуждаются на всех уровнях, от семьи до правительства, притом каждый имеет свой «особый взгляд» на этот вопрос.

Анализ динамики девальвации национальной валюты с учетом реального спроса показывает, что правительством принят метод плавного перехода на рыночный механизм ценообразования на иностранную валюту. Плавная регулируемая девальвация национальной валюты сопровождается весьма жестким денежно-кредитным механизмом и строгим ограничением наличного денежного оборота, что дает ощутимый краткосрочный эффект.

В 2002 г. официальный курс национальной валюты по отношению к доллару США, устанавливаемый Центральным банком республики, упал примерно на 40%. За этот период на параллельном валютном рынке

[1] См.: Глобализация: человеческое измерение. — Москва, МГИМО (Университет) «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002.

[1] См. подробнее: Бекмурадов А.Ш. Международная конкурентоспособность Республики Узбекистан: вопросы теории и практики. — Международные отношения: экономика, политика, право. - Ташкент, 2002, №3.

сум укрепился почти на 15%. Такая «обратная пропорциональность» динамики официальных и неофициальных курсов национальной валюты имела неоднозначное воздействие на развитие экспортно-импортных операций.

Эффект девальвации на динамику экспорта и импорта. Как этот процесс может повлиять на эффективность внешнеторговой деятельности национальных предприятий? Известно, что снижение обменного курса сума стимулирует экспорт, ибо предприятия за тот же экспортированный товар получают большую суммовую выручку. Например, автомобиль «Нексия», экспортируемый в зарубежные страны, благодаря девальвации стал приносить УзавтоДЭУ 40% больше суммовой прибыли в расчете на один автомобиль.

Снижение обменного курса сума удорожает импорт, так как предприятия за тот же товар платят большую суммовую стоимость. Например, «Нексия», допустим, на 60% состоит из импортных комплектующих изделий, которые подорожали за указанный период на 40%. Это приведет к росту суммовых затрат УзавтоДЭУ на 40%, сократив на эту же сумму прибыли предприятия в расчете на один автомобиль[1].

Однако узбекская экономик не состоит только из совместны предприятий, производственны процесс которых очень сильн зависит от импорта комплек тующих деталей и оборудова ния. Весьма важно поднять поддержать отечественную про мышленность, работающую н местном сырье, где широко ис пользуется труд местного персо нала.

Исследования показываю (см. табл.) взаимозависимост между степенью локализаци производства и его рентабельно стью в условиях девальваци национальной валюты. Деваль вация национальной валюты выгодно отечественным экспор терам, продукция которых большей части состоит из мест ных компонентов сырья, труда технологии.

[1] Эффект девальвации национальной валюты на рост экспортного дохода предприятий может быть рассчитан следующим образом Ed — экономическая эффективность девальвации, в тыс. сумов; **Pexp** — стоимость экспортной продукции, в долл. США; **Vimp** — уровень импортных составляющих в стоимости экспортной продукции, в %; D — уровень девальвации национальной валюты в %.

Ed = Pexp x D - (Pexp x Vimp x D)

Допустим, автомобиль «Нексия» имеет экспортную стоимость в размере 10,0 тыс.долл, а уровень комплектующих в экспортной стоимости данного товара достигает 60%. В данном случае:

Ed = 10,0 тыс. долл. x 40% - (**10,0 тыс. долл. x** 60% x 40%);

Ed = 4,0 тыс. долл. — 2,4 тыс. долл.;

Ed = 1,6 тыс. долл.

Таблица. Примерный анализ изменения затрат экспортера в условиях снижения обменного курса национальной валюты

Наименование показателей	Наименование экспортной продукции (в долларах США)			
	«Нексия»	10 п/м текстиля	10 л кетчупа	Пальто из каракуля
Стоимость экспортного товара	10000,0	30,0	10,0	500,0
Уровень локализации производства	40%	60%	80%	90%
Курс валюты на начало периода, сум/доллар	690,0	690,0	690,0	690,0
Курс валюты на конец периода, сум/доллар	970,0	970,0	970,0	970,0
Рост сумовой стоимости экспортного товара (в тыс. сумах)	2800,0	8,4	2,8	140,0
Рост сумовой стоимости импорта материалов (в тыс. сумах)	1680,0	3,4	0,6	14,0
Чистая прибыль за счет курсовой разницы	1120,0	5,0	2,2	126,0
Экспортная рентабельность девальвации валюты	40%	60%	80%	90%

Эффект девальвации на уровень государственного долга. В условиях девальвации происходит противоположное изменение объема и уровня внешнего и внутреннего долга. Снижение курса национальной валюты, естественно, приводит к увеличению сумовой стоимости внешнего долга. По данным Всемирного банка, Республика Узбекистан в 2000 г. имела внешний долг в размере 4,34 млрд. долл. США[1], сумовая стоимость которого (без учета последующих заимствований и выплат по основному долгу) возросла за 2002 г. с 2994,6 млрд. сумов в начале года до 4209,8 млрд. сумов в конце года (благодаря 40%-ной девальвации).

Вместе с тем за этот период девальвации долларовый объем внутреннего долга, естественно, снизился. Допустим, правительство Узбекистана в 2002 г. имело внутренний долг в размере 100,0 млрд. сумов, что составило в начале года 145,0 млн. долл. Однако снижение курса сума привело к снижению долларовой стоимости внутреннего долга в конце года до 103,1 млн. долл. Оценка снижения долларовой стоимости внутреннего

[1] Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life. World Development Report 2003. The World Bank. - C.241.

долга также важна, так как большая часть этого долга может быть покрыта за счет централизованного экспорта. Одним словом, снижение обменного курса национальной валюты означает падение долларовой стоимости внутреннего государственного долга.

Все эти приблизительные расчеты показывают, насколько важен доскональный расчет эффективности мер внешнеторгового регулирования. На основе приведенного анализа влияния либерализации конвертации национальной валюты на эффективность внешнеторговой деятельности можно обосновать целостную методику ее расчета. Однако это является проблемой отдельной научно-аналитической работы

Конкурентная политика правительства

Развивающиеся страны стараются реагировать на вызовы глобализации на основе имеющегося политического и экономического потенциала. Механизм МВФ и ВТО, призванный интегрировать и адаптировать развивающиеся экономики в глобальную экономику, не всегда является панацеей от экономических неудач. Вместе с тем процесс глобализации мирохозяйственных связей требует от правительств разработки конкурентной политики, направленной на укрепление позиций отечественных производителей и экспортеров в их борьбе за рынки сырья и сбыта готовой продукции.

С учетом политических и экономических возможностей, сравнительных и конкурентных преимуществ Республики Узбекистан в региональном и глобальном масштабе основными направлениями конкурентной политики правительства могут быть следующие.

Во-первых, ускорение девальвации курса национальной валюты. Девальвация должна поощрять рост экспорта, снижая рентабельность продажи продукции на внутреннем рынке за сумы. В частности, автомобиль «Нексия» стоимостью 11,5 млн. сумов при нынешнем курсе приносит производителю около 12,0 тыс. долл., хотя реально продается за 9-10 тыс. долл. Существующая курсовая разница создает благоприятные условия для реализации отечественной экспортной продукции на внутреннем рынке, при этом дает большую валютную выручку (на данном примере 11,5 тыс. долл. вместо 10,0 тыс. долл. ее экспортной стоимости).

Во-вторых, стимулирование роста емкости внутреннего рынка для экспортной продукции. Это означает, что производитель-

экспортер должен обладать емким внутренним рынком для обеспечения «эффекта масштаба производства». Масштабное серийное производство является условием для снижения себестоимости экспортной продукции. Стимулирование внутреннего спроса на продукцию экспортных предприятий достигается размещением государственного заказа, повышением платежеспособности основных потребителей, выделением целевого государственного кредита на покупку продукции экспортных предприятий и т.д. Вместе с тем подобные стимулы должны быть ограничены их ролью по поощрению экспортных позиций отечественных производителей, и они не должны повышать, как это сегодня имеет место, привлекательность внутреннего рынка по отношению к внешнему.

В третьих, повышение уровня и качества рынков сырья, капитала и квалифицированного труда, которые являются главными компонентами конкурентоспособности экспортного товара. Доступ к качественному и дешевому сырью и комплектующим, льготным и оперативным кредитным ресурсам, а также квалифицированному труду - все это важная конкурентная экспортная позиция предприятия на международных рынках.

Привлекаемые со стороны правительства кредитные ресурсы весьма эффективны, если они используются предприятиями для производства полуфабрикатов и комплектующих с последующим выпуском экспортной продукции. При этом наши экспортные предприятия имеют более надежную сырьевую базу по сравнению с их конкурентами, например, из России, стран Балтии или Восточной Европы.

Кроме того, узбекским экспортерам следует весьма эффективно воспользоваться теми «субсидиями», которые предоставляются им правительством в виде строительства и реконструкции транснациональных транспортных коммуникаций и каналов связи, развития системы подготовки профессиональных кадров, расширения и повышения качества оказания медицинских и других социальных услуг.

В четвертых, формирование надежной экспортной и информационной инфраструктуры для развития и расширения экспорта отечественных товаров и услуг. Наши экспортеры остро нуждаются в информации о динамике конъюнктуры мировых рынков, о структуре и емкости основных рынков для экспорта своей продукции, об эффективных транспортных коридорах для вывоза готовой продукции и завоза сырья и комплектующих и т.д. В этой плане роль Агент-

ства по внешнеэкономическим связям Республики Узбекистан весьма велика, так как оно имеет опыт и необходимую внутреннюю и внешнюю инфраструктуру для сбора, обобщения и доведения до потребителей подобной информации. Кроме того, зарубежные торговые дома, в которых остро нуждаются отечественные экспортеры для продвижения продукции, также могут быть расширены за счет совместных с Агентством усилий.

В пятых, предоставление отечественным производителям-экспортерам налоговых и таможенных льгот. Этот механизм должен совершенствоваться. Оперативность и целенаправленность льгот - самое важное для субсидирования экспортной деятельности. Кроме того, эти льготы должны распространяться на платежи и расчеты с поставщиками сырья и комплектующих.

Создание дочерних компаний отечественных производителей-экспортеров в странах, где они имеют традицион ные и перспективные рынки дл закупки сырья и продажи гото вой продукции, может стат важным стимулом для повыше ния эффективности системы расчетов и платежей. Зарубеж ные компании, которые встре чаются с трудностями на нашем рынке, создают именно такие компании и представительства, призванные компенсировать несоответствие между законодательствами стран. Это отчетливо проявляется, например, на узбекском рынке строительных и коммуникационных услуг.

Представляется, что создание и предоставление отечественным производителям-экспортерам указанных конкурентных преимуществ будет способствовать повышению их экспортного потенциала, расширению их мобильности на международных рынках, а также укреплению экономической мощи страны.

By Eva Cihelkova &
Tereza Kashtakova,
Economical high school of Prague

TAFTA - AN IDEA WITH NO FUTURE?

Relations between the European Union (EU) and the United States of America (USA) are of great importance, not only for global economic prosperity, but also - as shown by recent developments in the world - world security. The closer these relations will be, the more easily and effectively the world community will be able to deal with global crises and problems, political conflicts, terrorist attacks and other negative consequences of long-term globalist and fragmentalist development tendencies. The following article deals with the economic aspect of transatlantic relations, with one of the suggestions for their strengthening being the Transatlantic Free Trade Area (TAFTA). Its aim is to find answers to the questions of whether TAFTA is a viable organisation or whether TAFTA has a future, although this aim was not recognised immediately after TAFTA had been proposed.

1. History of Transatlantic Relations: Transatlantic Free Trade Are

The EU and US economies are the two largest in the world. Together they represent almost half of the whole world economy. Relations between them have a long tradition based on the historic and cultural development of two countries. At the moment their relationship is based on close cooperation and partnership in international organizations as well as on the bilateral dimension of mutual cooperation, interconnection and dependence. The EU and the USA are each other's main trade partners; they are committed to dampening trade frictions in terms of protecting wider economic interests in transatlantic cooperation. Transatlantic flows of goods, services and investment amount to 1 billion USD per day and the trade of both great powers represent almost 40% of world trade.[1)] European filial companies of American firms are the sources of 30% of total EU exports to the USA and similarly American branches of European companies are responsible for about 37% of American imports from the EU and 12% of total exports to the EU.[2)]

It was not always the case that their mutual relations were at such high levels as they are now. At the beginning of the 90's, bilateral relations even reached a point which could be described as a weakening of the intensity of transatlantic relations, or the so called *transatlantic drift*.[3)] Besides trade disputes, which are characteristic rise are of the whole history of the EEC-, respectively EC-US relations, there were other problematic aspects that came into being. The US long-term development towards, culturally, a more diverse nation started to project itself in the weakening of cultural relations with, and feelings, for Europe. This fact together with diverging economic

priorities resulted in the EU fearing that the USA could turn away from th European, slowly growing, economy, and turn towards Latin America an th Pacific instead.[4] However, it is the end of Cold War and fall of the Soviet Un ion that are considered to be the main causes of weakening relations be tween America and Europe.[5] The collapse of the Communist regimes mean for both, the loss of common enemy, and therefore the loss of motivation fo such intense co-operation. The United States of America called for the revive of transatlantic relations paradoxically at the same time as European coun tries feared of their weakening. In November 1989, American Secretary c State, James Baker, proposed the Transatlantic Declaration, which wa signed one year later. It emphasized common values, principles and tradi tions and its main achievement was the creation of a mechanism for a mor systematic and effective EU-US consultation process. This process consiste mainly of bilateral meetings between the American administration and th European Commission; their trilateral form (with the participation of minis ters of the state, which presided over the Council) and the formalisation c relations between the European Parliament and Congress.

It was clear that concrete steps for mutual cooperation had to be taker otherwise weakened bilateral relations would not deepen. The leader of th US Senate, Newt Gingrich, expressed it this way: "... *we will drift apart un less we have projects large enough to hold us together. We are not going t stay together out of nostalgia.*" [6] Similar opinion was shared by many othe representatives from both the USA and the EU.

The EU's effort to bring negotiations with the USA to an end before th intergovernmental conference of member states would take place in 1996 (was to deal with internal issues only), contributed to increased activity in th search for a possible solution. This gave rise to many ideas for the revitalisa tion of transatlantic relations. They differed in the spheres they concentrate on and the depth, with which they did so. One could find among them, fc example, suggestions for the creation of a Transatlantic Pact, Transatlanti Economic Area, a New Transatlantic Marketplace or a Transatlantic Fre Trade Area - TAFTA.

The idea of creating TAFTA is the most ambitious of all. This idea wa suggested by the Canadian Minister for International Trade and was sup ported by representatives of other countries as well - e.g. the UK and Ge many. The USA was a little more cautious at the beginning but the idea c creating TAFTA would gradually find support here as well. On the other hanc the opposition to TAFTA came mainly from France. They questioned the wis dom of proposing a TAFTA immediately after the exhausting conclusion of th GATT Uruguay Round. In their opinion, TAFTA would mean the risk *of under mining* the multilateral trading system.[7]

It was plainly the highly ambitious nature of the TAFTA project tha caused it not being realised at the time of its proposal.

MacMillan's dictionary of modern economy defines a free trade are (FTA) as "a *free grouping of states, among which tariffs and other trade bar riers were abolished, whereas each member state keeps its own trade polic towards states outside the free trade area.*[8] Many economists believe that b

liberalising trade, FTAs aid the growth of member states' wealth. They are certain that their positive effects outweigh the negative ones, i.e. those leading to the diversion of trade. What is then the final polarity of expected advantages and risks of TAFTA?

Each FTA has certain positive effects.

Once formed, it opens up new, and widens existing export and import markets. This enables the broadening of the range of goods on offer. Returns to scale lead to lower prices for the consumers. Production processes are more effective thanks to the rise in competition.

As a matter of fact, TAFTA would form a market with almost 660 million inhabitants (2002 estimate) and with regional economy over 21 billion EUR (also 2002 estimate).[9]

The drawbacks of TAFTA seem to outweigh its benefits. Yet, these are not absolute. Their relativity lies in time consideration. The risks, stated below, can be considered as short-term only. It is possible to neutralise their negative aspects by taking them into account when formulating the character of TAFTA.

The first "disadvantage" can be seen in the relatively little developed EU-US economic relations, which develop in the long-term secondary to the security-strategic ones.

According to Wolfgang Reinicke, member of Brookings Institute research team, it has not been investigated yet, whether economic interaction and cooperation could ever reach the level of the security alliance. The structure and character of transatlantic economic relations differs radically from security relations. Economic relations are characterised by *"...multitude of private sector actors in a competitive, mostly non-institutionalised, informal environment, operating according to the principles of individual choice and self-interest. Market exchange is the organising principle that generates mutually beneficial outcomes and best describes this set of relations."*[10] Security relations are, on the other hand, characterised by *"...a small number of public sector actors - states and their respective agents - in a co-operative, highly institutionalised, formal environment - an - alliance - operating according to the principles of collective choice to provide a public good: the protection from an external threat. Relying on the market mechanisms to provide the West with a system of collective security like NATO would not have generated the desired results. Similarly, organising current transatlantic economic exchange according to the principles of Collective choice would lead to sub-optimal outcomes at best."*[11]

This disadvantage can be considered as one of formal character only. It is undeniable, that economic cooperation cannot - in this respect - replace security cooperation. However, that is not the reason why economic cooperation could not develop in tandem with security cooperation and why it should not deepen independently of it.

The second disadvantage is the fact, that it is not quite clear, precisely which countries would become members of TAFTA.

On the EU-side, according to Reinicke, little consideration is given to the impact of Eastern enlargement on the mutual transatlantic relationship.[12] On the other hand, Miles Kahler, professor of international relations, raises the

question, who would be the European Union's partner on the American side Would it only be the USA, or the whole of the North American Free Trad Area (NAFTA), i.e. USA, Canada and Mexico? He reminds of the following negotiations involving the whole of North America, would be much mor complicated.[13)]

But even this fact does not have to be an obstacle to the creation o TAFTA, as long as the partners are clearly stated in the course of negotiation and the future impact of their membership on mutual relations is taken int account.

The unresolved global context of TAFTA was considered - at the time o its proposal - to be the greatest problem. From this point of view, M. Kahle judges TAFTA as the least attractive of all proposals. *"Following so soon afte the Uruguay Round of global trade negotiations and the formation of th WTO, it is not clear, which issues it could address that were not dealt with a the global level... agriculture - now subject to a transatlantic trade "truce" is not likely to be revisited successfully; textiles, another sector that is heav ily protected, has great political clout in both Europe and the United States".* [14)]

The sectors mentioned above really are noted for high tariffs, quantita tive restrictions and discriminatory measures. Average tariffs on both sides o the Atlantic for each other's goods are now as low as two percent.[15)] That why TAFTA seems to be too ambitious a plan.

Moreover, from the global point of view, the discriminatory character o TAFTA is dangerous. In the words of ex-Secretary General of the WTO Renat Ruggiero, TAFTA has great potential for *"undermining the global trade regim by establishing such a large discriminatory trading area".*[16)] Why discrimina tory? All the signatory states of WTO - apart from those, which are membe of Custom unions or FTAs - are bound by the most-favoured-nation claus Participating states have obliged themselves - with regard to import and e port tariffs and other trade regulations - to give each other the same advar tages they offer to other countries.[17)] When negotiating TAFTA, the ma problem was the risk of bilateral trade hurting third countries.

German scientists Andreas Freytag and Ralf Zimmermann came up wi several possible ways of neutralising this "negative":

* Bilateral liberalisation can divert trade from efficient sources outsi TAFTA to inefficient sources inside.

* Rules of origin can be abused by protectionists. They divert impo from efficient input suppliers in third countries to less efficient ones in t USA and the EU.

* The regional dismantling of trade barriers will result in increased con petition inside TAFTA. This may raise demand for more protection again competitors from third countries.

* If the two biggest trade powers join together, this will dangerous concentrate power. The USA and EU could be tempted to achieve short-ter benefits at the expense of third countries by a more aggressive trade po icy.[18)]

According to A. Freytag and R. Zimmermann, negotiations about TAF themselves will provoke distrust and discontent in those countries that a

excluded from participation. If TAFTA turned out to be discriminatory as well, the third countries, especially those in East Asia and South Asia, would take retaliatory measures. These countries would defend and coordinate their interests - maybe under Japanese leadership. A trade conflict between single blocks would destroy the multilateral trade order whose recently strengthened rules have moderated conflicts. The WTO rules would not be accepted any more and protectionist forces could not be kept under control. TAFTA must therefore not endanger this fragile order. It ought to fortify it. This can be achieved by multilateralization of the planned free trade area.

The economists mentioned above offer many suggestions how to do it. There are some of them:

* It is more convenient to eliminate barriers in highly protected areas - such as agriculture, textiles, and telecommunications - regionally at first. The risk of trade diversion is very low or no existent.

* Abolishing high tariffs would, as well, contribute to the opening of the market. Low tariffs should only be eliminated if this is accompanied by lower protection against third countries because here trade diversion is a threat.

* Quantitative import restrictions can be removed bilaterally because they protect inefficient industries. Undesirable trade diversion occurs only when quotas for third countries are narrowed. This should not be allowed.

* Antidumping regulations can be abolished because they are abused by protectionists and are directed against efficient foreign suppliers to protect less efficient domestic ones.

* Bilateral liberalisation of the technical standards of product is likely to lead to trade diversion;

therefore negotiations in this field should be multilateralized. In principle, product standards should be recognised mutually. However, exceptions to this rule may be justified with regard to sanitary and environmental regulations.

* An independent TAFTA dispute settlement should not be established. Bilateral disputes should only be settled by the - strengthened - WTO mechanism.[19)]

It is therefore very important that TAFTA remains open to third countries - under conditions of mutual liberalisation. Such a step would remove the risks of regional integration. Open regionalism would not only comply with WTO rules but would also be an engine for further liberalisation within WTO.

2. Transatlantic Relations of Today - New Transatlantic Marketplace

As has been already mentioned, TAFTA did not turn out to be the "victorious" proposal for the revitalisation of the transatlantic relations in the end. In December 1995, the proposal for the so-called New Transatlantic Marketplace (NTM) was adopted instead. It occurred in the scope of the New Transatlantic Agenda (NTA) and the Joint EU-US Action Plan (JAP), accepted together with it.

The signing of NTA was the climax of numerous negotiations, and is considered to be an important landmark in the development of the relationship between the EU and the United States of America. On behalf of the European Community, it was signed by the then Chairman of the European Commis-

sion, J. Santer, and F. Gonzales, representing the presiding country. The US was represented by the president B. Clinton.

NTA was aimed mainly at a changeover from consultations to joint a tion. JAP - adopted together with NTA - puts the goals encompassed in th Agenda into concrete terms. Individual steps were sorted into four chapte according to the aim of the deepening cooperation. It concerned the joining powers with the goal of:

1. Promoting peace and stability, democracy and development arou the world.
2. Responding to global changes.
3. Contributing to the expansion of world trade and fostering closer ties.
4. Building bridges across the Atlantic in the areas of enterprise, scienc education and culture -Transatlantic Business Dialogue playing the major ro here.[20)]

NTM was decided in the third chapter. It was established in certain a glob context and conceived in such a way that it would support the multilateral tradi system. It concentrates on the elimination of non-tariff trade barriers. One cou say, in relation to TAFTA, NTA forms its subset.

Since the signing of NTA, many partial agreements between the EU ar the USA have been adopted. Among the most important ones, are:

* Mutual Recognition Agreement - covering specific goods areas, e. medical devices, pharmaceutical s, telecom equipment etc., and means significant lowering of costs for both signatory countries.

* Agreement on Customs Cooperation and Mutual Assistance in Custon Matters - emphasises data exchange and brings about the simplification customs procedures.

* EU-US Veterinary Equivalence Agreement aimed at facilitating trade live animals and animal products.

These agreements signify the widening of the sphere of activity of NTI causing the gap between NTM and TAFTA to become narrower. An interesti idea comes to mind: won't the continual enlargement of the transatlant market end once in a FTA? This reasoning can be supported also by the Eur pean Commission initiative of March 1998, when the European Commissi issued a communique with an ambitious proposal for the adoption of a Ne Transatlantic Marketplace Agreement (NTMA).

This initiative represents another landmark in the development of EU-U cooperation. Its implementation would mean a significant enlargement of t transatlantic market. According to the representatives of the Commissio the time is ripe for consideration of whether a more ambitious and compr hensive approach to mutual relations is not more effective. Since 1995 (i. since the adoption of NTA), all the progress made in solving individual pro lems and deepening of trade and capital flows liberalization, has be achieved *step-by-step*. This resulted in prolonging negotiations, with or limited results.[21)]

The 1998 Agreement regarding the *enlargement* of the New Transatla tic Marketplace comprises provisions dealing with:

* Further liberalisation beyond the scope of multilateral and plurilater agreements in the area of investment;

* Political commitment to abolish all tariffs on industrial goods by the year 2010, as long as the majority of trading partners does so;

* The abolishment of technical barriers of trade by mutual recognition, i.e. harmonisation of products;

* The establishment of a free trade area in services.[22)]

Based on this initiative, the program, Transatlantic Economic Partnership (ÒÅÐ), was adopted on the summit of EU and US representatives in London, on May 15, 1998. It deepens both bilateral and multilateral cooperation. It also incites participating subjects to narrower political cooperation. It is more general, covers many other areas - e.g. environment, labour force, customer protection. Finally, it also gives concrete dates, by which particular provisions should be met.[23)] The adoption of this program seems to support the theory of transatlantic economic cooperation leading up to the implementation of the free trade area. It represents, namely, a more extensive and rapid abolition of trade barriers, also, in other areas.

3. The Future of Transatlantic relations - "New" TAFTA

All the above mentioned leads us to the conclusion that all the disadvantages TAFTA (1995) carries do not necessarily have to be absolute. It is clear, that in the long run, the above mentioned risks can be neutralised or completely removed. It can be assumed, that nothing should prevent "new" TAFTA (TAFTA respecting the multilateral rules of WTO, thus strengthening its credibility) from finding widespread support. The current development of European-American economic relations shows signs of heading for TAFTA, TAFTA being the goal not the means of these relations.

Moreover, an opinion poll carried out not long ago shows, that such a FTA would have the support not only of the US general public but also of public leaders. A study published in March 1999 by the Chicago Council for External Relations showed that European nations remain the closest friends and allies for the American public. According to managers' opinions, the importance of Europe rose against Asia by 9 points from 42 to 51%.[24)]

The opinion of many economists, that the positive effects of FTAs outweigh the negative, is supported also by current events. On April 22, 2001, the summit of leading representatives of 34 American states was started, with the aim of deciding whether a so-called Free Trade Area of America (FTAA) would be established. Moreover, the reasons why the US president George W. Bush is trying to put FTAA through as fast as possible are seen by many analysts as based mainly on *"endeavour to strengthen USA for negotiations on trade liberalisation with the European Union"*.[25)]

Economic growth in the EU depends on stability in the USA. This works vice-versa: the prosperity of the USA is closely connected with the European one. What results from this is the mutual interest of partners in convenient cooperation. TAFTA certainly is this kind of cooperation. The facts and arguments stated above hint, that the idea of establishing TAFTA can be very real, even though hidden for the time being. The latency is in this case based on constant heading towards its creation. Only time will show, whether this hypothesis is realistic.

Reference

1) Bilateral trade relations.
http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/ usa/usa.htm
2) Stefano Micossi: The Transatlantic Economic Agenda: A European View. http://tabd.com/resources/content/micossi.html
3) Drift = deviation from the course.
4) Miles Kahler: Regional Futures and Transatlantic Economic Relations. Council of Foreign Relations Press. New York, 1995.
5) Christoph Bail, Wolfgang Reinicke, Reinhard Rummel: EU-US Relations: Balancing the Partnership. Nomos Verlagegesellschaft. Baden Baden, 1997.
6) Christoph Bail, Wolfgang Reinicke, Reinhard Rummel, *op.cit.*, p. 4-5.
7) Ibid, p.6.
8) David Pearce (eds): MacMillan's Dictionary of Modern Economy. Victoria Publishing. Prague, 1992. p.270.
9) Die EU-Wirtschaft: Jahresbilanz 2000. Europaische Wirtschaft, Nr. 71. Europaische Kommission. Belgium, 2001. p.247.
10) Wolfgang Reinicke; Deepening the Atlantic: Toward a New Transatlantic Marketplace? Bertelsmann Foundation Publishers. Gutersloh, 1996. p. 19-20.
11)Ibid.
12)Ibid.,p.60.
13) Miles Kahler, op.cit.
14)Ibid.
15) Wolfgang Reinicke, op.cit., p. 16.
16) Miles Kahler, op.cit.
17) David Pearce (eds), op.cit., p.270.
18) Andreas Freytag, Ralf Zimmermann: The Effects of a Transatlantic Free Trade Area on German Industry. http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/iwp/pub/ tafengl.htm
19) Ibid.
20) Eva Cihelkova: Vnejsi ekonomicke vztahy Evropske unie vuci rozvinutym trznim zemim (External Economic Relations of the European Union with Developed Market Economies). VSE, Prague, 1998.
21) The EU and The USA. http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/us/intro/index.htm
22) Ibid.
23) Ibid.
24) This research poll was carried out on 2 groups of people, 1500 each.
25) Pavel Masha: Bush chce byt vudcem obou Amerik (Bush Wants to Be the Leader of Both Americas). Lidove noviny, 21.4.2001, ð.7.

Р.Ю.Умаров,
эксперт научно-внедренческого центра «Экобилим»,
соискатель УМЭД

МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СЕТИ

Мультинациональное предприятие с его дивизиональной централизованной структурой было институциональным организационным ответом на новые формы хозяйствования, диктуемые глобализацией экономики. Так, Уильямсон[1] видит в возникновении крупной корпорации лучший путь сокращения неопределенности и минимизации трансакционных издержек путем интернационализации сделок внутри корпорации. Чандлер[2] распространил свой исторический анализ экспансии крупных фирм на рынке США на подъем мультинационального предприятия в ответ на глобализацию экономики, на этот раз путем использования усовершенствованных информационных технологий.

Обобщая вышеприведенное, прав, по всей видимости, М.Кастельс[3], выдвигая концепцию возникновения международных сетей фирм как базовую организационную форму информационно-глобальной экономики. Д.Эрнст[4], обобщив материал, касающийся формирования межфирменных сетей в глобальной экономике, считает, что большая часть активности в ведущих отраслях организована вокруг пяти различных типов сетей. Электроника и автомобилестроение были самыми передовыми отраслями в распространении этой организационной структуры. Эти пять типов сетей следующие:

- сети поставщиков, включающие субподряды, соглашения по первоначальному производству оборудования и первоначальному проектированию между клиентом и поставщиками промежуточных производственных вложений;
- сети производителей, кото-

[1] Williamson O. Market and Herarchies. Analysis and Anti-trust Implication, New-York, Free Press.
[2] Chandler A. The evolution of modern global competition, Competition in Global Industries, Boston, Harward Business School Press, p.405.
[3] Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. - М., 2000. С. 224.
[4] Ernst D. Carriers of Regionalhation? The East Asian production Hetworks of Japanese Elektronic Firms, Berkley, CA, 1994.

рые предназначены включать все соглашения по совместному производству, которые позволяют конкурирующим производителям объединять свои производственные мощности, финансовые и кадровые ресурсы, чтобы расширять свои продуктовые портфели и географический охват; потребительские сети, которые представляют собой форвардные связи производственных компаний с дистрибьюторами, рыночными каналами, посредниками, создающими добавленную стоимость, и конечными пользователями на главных экспортных рынках либо на внутренних рынках;

- коалиции по стандартам, которые инициируются теми, кто устанавливает потенциальные глобальные стандарты с выраженной целью заключить как можно больше фирм в рамки стандартов на их собственные товары или стандарты интерфейса;

- сети технологической кооперации, которые способствуют приобретению продуктового дизайна и производственной технологии, поощряют совместное производство и разработку процессов, позволяют делиться общим научным знанием и результатами НИОКР.

Однако формирование этих сетей не подразумевает кончины мультинационального предприятия. Так, Эрнст считает, что сети либо имеют центр в крупном мультинациональном пред приятии, либо формируются н базе альянсов и кооперации ме жду такими предприятиями Кооперативные сети мелких средних предприятий существу ют, но они играют второстепе ную роль в глобальной экономи ке, по крайней мере, в ключе вых отраслях. Олигополисна концентрация, как кажетс растет или поддерживается большинстве секторов главны отраслей не только несмотря н сетевую организации, но и бл годаря ей. Дело в том, что вхо в стратегические сети требу либо значительных ресурсо (финансовых, технологически рыночной доли), либо альянса крупным игроком сети.

Мультинациональные пре приятия еще сильно зависят своей национальной базы. У верждение что транснационал ные корпорации являют «гражданами мировой эконом ки», по-видимому, не соответс вует действительности. Одна сети, сформированные мульт национальными корпорациям пересекают национальные гр ницы, идентичности и интерес По мере развития процесса гл бализации организационн формы эволюционируют мультинациональных предпр ятий к международным сетя фактически обходя стадию фо мирования «транснациональн корпораций».

Кроме того, как отмечалось выше, мультинациональные предприятия не только вовлечены в сети, но чаще сами организуются в децентрализованных сетях. Гошал и Барлет[1], суммируя свидетельства трансформации мультинациональных компаний, определяют современную мультинациональную корпорацию как «межорганизационную сеть», или, точнее, как «сеть, которая встроена во внешнюю сеть». Этот подход критически важен для нашего понимания, поскольку, как гласит аргументация, характеристики институциональных сред, где расположены различные компоненты корпораций, фактически формируют структуру и динамику внутренней сети корпорации. Таким образом, мультинациональные корпорации действительно являются держателями богатств и технологий в глобальной экономике, поскольку большинство сетей структурировано вокруг таких корпораций. Но в то же время они внутренне дифференцированы в децентрализованных сетях а внешне зависят от их членства в комплексной сложной меняющейся структуре взаимосцепленных сетей по формулировке Имаи[2], международных сетей. Кроме того, каждый компонент таких сетей, внутренний и внешний, встроен в специфическое культурно-институциональное окружение (нации, регионы, местности), которое в различной степени затрагивает сеть. В целом сети асимметричны, но каждый единичный элемент сети едва ли сможет выжить сам по себе или навязать свой диктат. Логика сети более могущественна, чем силы в сети. В ситуации асимметричной взаимозависимости управление неопределенностью становится определяюще важным.

Почему сети занимают центральное место в современной экономической конкуренции? Эрнст утверждает, что главнейшими источниками этого процесса организационной трансформации являются два фактора: глобализация рынков и вложений и технологические изменения в результате которых быстро стареет оборудование, а фирмы вынуждены неустанно обновлять информацию о процессах и продуктах. В таком контексте кооперация не только способ разделить между собой затраты и ресурсы, но также страховой полис против неудачного технологического решения: от последствий такого решения должны также пострадать и конкуренты, поскольку сети всеохватны и взаимно переплетены.

Интересно, что рыночные характеристики и технология

[1] Ghoshal S. and Barlett Ch. The multinational corporation as an interorganizational network. organization theory and multinational corporations. New-York, St. Martin's Press, p. 77-104.

[2] Imai K. Japan's Industrial Organization and its vertical structure, Hitotsubalashi University Press, 1980, p.30.

пологаются ключевыми, однако в анализе Эрнста организационные эффекты полностью противоположны тем, которые ожидаются в традиционной экономической теории: в то время как предполагалось, что размер рынка стимулирует формирование вертикальной корпорации, объединяющей несколько производственных единиц, глобализация конкуренции растворяет крупную корпорацию в паутине мультинаправленных сетей, которая и становится реальной операционной единицей. Рост трансакционных издержек, связанных с повышением технологической сложности, не приводит к интернационализации трансакций внутри корпорации, но приводит к эстернализации трансакций и разделению затрат через сеть, очевидно увеличивая неопределенность, но заодно делая возможным распространение и разделение риска неопределенности. Таким образом, либо широко распространенное объяснение деловой организации, основанное на неоклассической рыночной теории, неверно, либо доступные свидетельства о возникновении деловых сетей ошибочны. Первое кажется правильным.

Таким образом, сетевое предприятие, господствующая форма деловой организации в Восточной Азии, кажется, расцветает в различных институционально-культурных контекстах в Европе, так же как и в Соединенных Штатах, в то время как крупная, объединяющая несколько производственных единиц корпорация, иерархически организованная вокруг вертикальных командных линий плохо приспособлена к информационно-глобальной экономике. Но и в этом случае не следует делать вывод, что весь мир идет к распространению азиатской модели развития. Культуры и институты продолжают формировать организационные требования новой экономики в взаимодействии между логикой производства, меняющейся технологической базой и институциональными чертами социальной среды. Обзор культур бизнеса в пределах Европы, сделанный Рандлесомом[1], показывает вариации в организационных структурах, особенно по сравнению с отношениями между правительствами и фирмами. Архитектура и состав деловых сетей, формируемых по всему миру, находится под влиянием национальных характеристик обществ, в которые такие сети встроены.

До сих пор существуют противоречия между теми, кто подчеркивал устойчивость национальных корней мультинационального предприятия, и тем, кто рассматривал новые формы предприятия как истинно транснациональные корпорации, вытесняющие интересы и обязательства любой специфической страны, несмотря на их историческое происхождение.

Все же современное предприятие все больше становится интернациональным (а не транснациональным), и его поведение будет проистекать из управляемого взаимодействия между глобальной стратегией сети и национально-регионально укорененными интересами ее компонентов. Поскольку большинство мультинациональных фирм, участвующих во множестве сетей, зависят от конкретных продуктов, процессов и стран, новую экономику нельзя больше характеризовать как сконцентрированную в мультинациональных корпорациях, даже если они продолжают совместно осуществлять олигополистический контроль над большинством рынков. Это происходит потому, что корпорации трансформировались в паутину множественных сетей, встроенных во множественность институциональных окружений.

В целом можно также отметить, что в период глобализации экономики, под действием сетевых технологий мультинациональные компании тяготеют более к интернационализации, а не к транснационализации деятельности.

[1] Randlesome C. Business cultures in Europe. Oxford Heinemann, 1990.

О.К.Исаев,
соискатель УМЭД

АКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ — АКТУАЛЬНАЯ ЗАДАЧА ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ

В современном мире происходят стремительные процессы глобализации. Возрастает степень освоения географического пространства, расстояния сближаются, усиливается взаимодействие и взаимозависимость стран. В мировой экономике эти процессы проявляются как все увеличивающаяся взаимозависимость экономик различных стран вследствие роста интернационализации хозяйственной жизни, трансграничных перемещений товаров и услуг, экспорта капиталов, интенсивного обмена информацией и технологиями. Как отметил Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов, «Весь мир становится целостной и взаимозависимой системой, в которой нет места автаркии и самоизоляции»[1].

Сегодня политика автаркии и изоляционизма означает отказ от доступа к опыту и достижениям развития человечества и непременно привела бы государство к научно-техническому и экономическому отставанию. Международное экономическое сотрудничество и интеграция, мировая торговля стали ва нейшими факторами экономич ского роста, удовлетворения ра тущих потребностей национал ного хозяйства. Глобализац мировой экономики содейству доступу к передовым технолог ям и капиталу, повышени уровня жизни населения стр ее участников. Для национал ных экономик, в большинст развивающихся стран и стран переходной экономикой, ва нейшей проблемой является д намичное вовлечение и эффе тивное участие в мирово хозяйстве, нахождение свое места в международном разд лении труда.

Однако мировая хозяйстве ная система - это арена не тол ко взаимовыгодного сотрудни ства, но и острой конкурентн борьбы. Если в пери «холодной войны» междунаро ные отношения в значительн степени характеризовались с ловым противоборством дв полюсов и главный акцент лался на военное превосходст то сейчас, когда глобальное енное противоборство ослабло, международных отношени преобладает экономическое перничество.

[1] Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. - Ташкент, 1997.- С. 289.

В складывающихся условиях меняется и сама внешняя политика большинства стран - она подвергается усиленной «экономизации». В концепциях внешней политики стран все большее внимание уделяется приоритетам в области международных экономических отношений, а именно созданию благоприятных внешних условий для развития национальной экономики, отстаиванию торгово-экономических интересов за рубежом, содействию развитию экспорта, привлечению иностранных инвестиций, обеспечению экономической безопасности.

К дипломатии, как средству осуществления внешней политики страны, также предъявляются новые требования. Учитывая, что усилия современной дипломатии направлены, прежде всего, на решение экономических проблем, поиски рынков сбыта и инвестиций, возрастает роль ее экономической составляющей - экономической дипломатии. Следовательно, задачи экономической дипломатии заключаются в дипломатической работе как по формированию общих политических рамок экономического сотрудничества, так и по дипломатическому сопровождению конкретных проектов, куда входят формирование благоприятных как внешних, так и внутренних условий для развития национальной экономики; обеспечение широкого участия национальной экономики в мирохозяйственных связях с одновременным формированием наиболее выгодных политических и правовых условий для продвижения и защиты национальных экономических интересов; оказание всесторонней поддержки и содействия отечественному бизнесу в его деятельности на внешних рынках; мониторинг развития мировой экономики с целью выявления тенденций в системе мирохозяйственных связей и своевременное определение как перспективных направлений международного экономического сотрудничества, так и потенциальных угроз экономическим интересам и безопасности страны; мобилизация дипломатических средств для достижения целей и минимизации влияния негативных тенденций.

Для индустриально развитых стран экономическая дипломатия не является новинкой в их дипломатической практике. У них уже существует довольно отработанная система политического продвижения и защиты национальных экономических интересов. Современная практика экономической дипломатии развитых стран убедительно свидетельствует, что ее эффективность во многом зависит от институциональных и организационных аспектов[1]. Следовательно, здесь могут быть выделены следующие особенности.

[1] Иванов О.В. Экономическая дипломатия России: задачи, проблемы, пути преодоления. www.rami.ru/publications/gorchakov/index.html

1. Институциональные аспекты. Многие государственные органы имеют возможность участия в международной деятельности, однако центральные функции по координации внешнеполитической и внешнеэкономической стратегии отведены министерствам иностранных дел. Взаимодействие же различных ведомств осуществляется путем создания при участии МИД различных межведомственных комиссий, совместных коллегий, консультационных органов и др. Такая практика позволяет учитывать цели и нужды различных ведомств, концентрировать их усилия на достижении поставленных целей, анализировать последствия тех или иных внешнеполитических или внешнеэкономических шагов на общегосударственном уровне. К примеру, группой стратегического планирования государственного департамента США периодически разрабатывается «Стратегический план в международных делах», который формулируется во взаимодействии с заинтересованными министерствами, государственными агентствами, неправительственными организациями, научными кругами и предпринимательскими объединениями[1].

Как было отмечено, одной из задач экономической дипломатии является поддержка отечественного бизнеса на внешн рынках. Однако без достаточн го знания интересов и пробл деловых кругов такая поддер ка и содействие невозможн Как гласит один из пункт «Билля о правах американско бизнеса»[2]: «Должно быть об печено, чтобы взгляды бизне были услышаны и учитывали в вопросах внешней политик которые затрагивают эти ин ресы». В этой связи важной и ституциональной особенност практики экономической д пломатии индустриальных ст является система диалога п вительства и бизнеса. На д данный диалог осуществляет путем организации различн мероприятий с участием го дарственных органов и делов кругов, включения представи лей частного бизнеса в рабоч группы по отдельным вопрос в состав государственных де гаций.

Например, МИД Япон придает большое значение об печению согласованного взаи действия с японским бизнес на основе широких и активн контактов с ним как на вы ком, так и на рабочем уровне настоящему времени сложи устойчивый обмен мнения руководства министерства с дерами делового мира и ве щими экономическими орга зациями частного бизнеса форме деловых завтрак встреч в узком кругу. Как правило, такие контакты бывают связаны с возникновением каких-либо серьезных проблем в отношениях с другими странами, главным образом в экономической сфере, подготовкой к крупным международным или двусторонним мероприятиям в Японии или за рубежом, необходимостью определить позицию по важным вопросам мировой экономики и т.д.[1]

Другим видом диалога является существующий во многих странах политический механизм лоббирования через различные союзы и объединения промышленников и бизнесменов, предоставление государственным органам информационно-аналитических материалов, разработанных по заказам деловых кругов и учитывающих их интересы, пропаганда своих взглядов в СМИ и т.п.

2. Структурные аспекты. Исполнение задач экономической дипломатии диктует необходимость повышения роли и значения министерства иностранных дел. Министерствам иностранных дел предписывается использовать все ресурсы и средства для содействия экономике и бизнесу. Такое расширение функций внешнеполитических ведомств предопределило необходимость реорганизации их структуры, создания специальных подразделений, ведающих вопросами экономики, бизнеса, торговли, международных финансов, энергетики, телекоммуникаций, транспорта и др.

Если анализировать структуру внешнеполитических ведомств промышленно развитых стран, то явно вырисовывается степень приоритетности вопросов экономической дипломатии. К примеру, государственный департамент США - офис координатора по вопросам бизнеса, бюро по вопросам экономики и бизнеса; министерство иностранных дел Франции - генеральное управление по экономическим и финансовым делам; министерство иностранных дел Японии - бюро по вопросам экономики и экономического сотрудничества; министерство иностранных дел Дании - совет датской торговли и др. Внешнеполитические ведомства некоторых стран вообще изменили свое название: Бельгия - министерство иностранных дел и внешней торговли; Канада - федеральный департамент иностранных дел и внешней торговли; Австралия и Южная Корея - министерство иностранных дел и торговли и др.

Повышение значения экономических и торговых вопросов оказало воздействие и на структуру загранпредставительств: расширились экономические отделы, созданы торговые (коммерческие) отделы, увеличился штат дипломатов, занимающихся торгово-экономическими вопросами. К примеру, в настоящее время в итальянском посольстве в Москве имеется два советника по политическим вопросам и три советника соответ-

[1] Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. - Москва, 2001. - С.250-251.

[2] BCIU. Building effective business patterns with trading partners around the world. 1/1/89-9/1/90 Report. - P.4.

[1] Иванов О.В. Указ. соч.

ственно по экономическим, финансовым и торговым вопросам. Кроме того, в рамках посольства создан институт коммерческих отношений. Он конкретно занимается продвижением на российский рынок итальянских товаров и услуг, сбором экономической информации[1].

Кроме этого, в интересах оптимизации внешнеэкономической политики при министерствах иностранных дел рассматриваемых стран созданы некоммерческие организации по содействию экономике и бизнесу, продвижению экспорта, привлечению иностранных инвестиций. Это - Австралийская торговая комиссия, Японская организация содействия развитию внешней торговли (JETRO), Германское федеральное ведомство внешнеторговой информации и другие, которые работают в тесном взаимодействии с деловыми кругами, с одной стороны, и МИД с его загранпредставительствами, с другой.

3. Технические аспекты. В странах с активной экономической дипломатией техническое решение ее задач отличается повышенной конкретизацией, т.е. не только созданием рамочных условий для успешного ведения бизнеса, но и проработкой конкретных экономических проектов, торговых сделок, «вплоть до поисков торговых агентов и организации сбыта в местных магазинах»[2]. Например, в посольстве Великобритании во Франции имелась специальная группа из 12 человек, которые разъезжали по стране в поисках рынков сбыта для английских товаров. В среднем за год они помогали английским компаниям осуществлять до 3 тысяч различных сделок. Кроме того посольство получало до 150 запросов в неделю непосредственно от английских компаний. Когда Россия приостановила импорт американской курятины, никого из членов посольства США в Москве невозможно было застать на месте: они бегали по российским ведомствам и лоббировали интересы своих птицеводов[3].

4. Кадровые аспекты. Повышение роли экономической составляющей дипломатии обозначило новые требования к дипломатическим кадрам, занимающимся вопросами экономической дипломатии. Это умение свободно ориентироваться в вопросах бизнеса, торговли, маркетинга, финансов, банковского дела, аудита, налогов, таможенных и других вопросах экономики. Также была введена практика стажировки дипломатов в коммерческих структурах назначения на дипломатические должности лиц, имеющих опыт работы в торгово-экономической сфере, направление на работу

[1] Попов В.И. Современная дипломатия. - Москва, 2000. - С.471.

[2] Diplomacy in a Changing World / Ed by S.D.Kertesz & M.A.Fitzsimon. — University of Notre Dame, Indiana, 1959. — P. 145.

[3] Независимая газета. — 2003. — 30 января

загранучреждения представителей других отраслевых министерств (экономики, финансов, сельского хозяйства, торговли) и сферы бизнеса.

Проблемы активизации экономической дипломатии являются наиболее актуальными для так называемых новых независимых государств (ННГ), которые, по сути, только начинают входить в мирохозяйственные процессы. Проводимые в этих странах экономические реформы остро нуждаются в участии иностранного капитала в структурных преобразованиях экономики, в экспортных валютных поступлениях для поддержания социальной стабильности. Поэтому усилия экономической дипломатии этих стран направлены, прежде всего, на привлечение иностранных инвестиций и содействие экспорту.

В большинстве стран активизация экономической дипломатии возводится в ранг наиболее приоритетных задач государственной политики, о чем свидетельствуют предпринимаемые ими меры. Так, в мае 2000 г. Российская Федерация утвердила новую Концепцию внешней политики, в которой важнейшая роль отводится экономизации международных связей и внешней политики страны. Венгрия начала расширять свои внешнеторговые представительства и учредила бюро торговых услуг для представления за рубежом интересов венгерских предприятий. В Молдове министерство иностранных дел преобразовано в министерство иностранных дел и внешнеэкономических связей и разрабатывается концепция экономической дипломатии. В ряде стран вводится практика совместных консультаций внешнеполитических ведомств и деловых кругов, меняется и методика работы диппредставительств, которая все большее направляется на решение задач экономической дипломатии. Например, посольства Словении имеют электронный банк данных, куда занесены все промышленные предприятия страны с указанием их профиля, объемов производства и других необходимых сведений для предоставления потенциальным партнерам[1].

Несмотря на решительные усилия по активизации экономической дипломатии, ННГ сталкиваются с многочисленными проблемами, прежде всего кадровыми. Это, прежде всего, нехватка квалифицированных дипломатов, которые бы не только свободно разбирались в вопросах международной политики, экономики, торговли, но и знали нужды и проблемы отечественной экономики, умели мыслить и работать в соответствии с требованиями рыночных условий. С другой стороны, государственная экономика и частный бизнес этих стран не имеет достаточного опыта работы на международном уровне: часто созданные благоприятные внешние условия не могут быть эф-

[1] Дипкурьер. - 1997. - №12. - С.15.

фективно использованы деловыми кругами.

Республика Узбекистан с первых лет независимости взяла курс на активное вхождение в мирохозяйственные процессы. Как отметил Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов: «Узбекистан как суверенное государство активно ведет работу по формированию открытой экономики. Основой построения экономики открытого типа является широкое участие страны в мирохозяйственных связях, международном разделении труда»[1].

На сегодняшний день в республике сформирована достаточно стройная инфраструктура экономической дипломатии, костяк которой составляют Департамент внешнеэкономических связей и иностранных инвестиций Кабинета Министров, Министерство иностранных дел, Министерство экономики, Агентство по внешнеэкономическим связям и Национальный банк внешнеэкономической деятельности. В целях координации работы министерств и ведомств созданы межведомственные советы и комиссии по сотрудничеству с отдельными странами, международными организациями (ВТО, МВФ, АБР, Всемирный банк) по другим вопросам внешнеэкономической деятельности. Налаживается концентрация и координация усилий государственных органо организаций и предприят Республики Узбекистан по э фективному использованию со данных благоприятных внешни условий для экономического с трудничества с отдельны странами. Так, действует Ме ведомственная комиссия по ра работке основных организац онных мер правительства реализации статей Соглашения партнерстве и сотрудничестве Европейским Союзом; разраб таны планы мероприятий дальнейшему развитию всест роннего сотрудничества (с США Японией), утверждаемые по ит гам визитов государственны делегаций Республики Узбеки стан.

Механизмы реализации эк номической дипломатии в дв сторонних отношениях - меж правительственные комиссии торгово-экономическому и нау но-техническому сотрудничеств - созданы почти со всеми кру нейшими партнерами Республ ки Узбекистан - их более 3 Разработана солидная правова база ВЭД - с более чем 60 стра нами действуют договоры и со глашения о торгово-экономичес ком сотрудничестве, защите поощрении инвестиций, избежа нии двойного налогообложения сотрудничестве в области транс порта, науки и техники, турис ма.

Большое внимание уделяет ся вопросам экономического со трудничества и в деятельност Министерства иностранных де

[1] Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Ташкент, 1995. - С.97.

Республики Узбекистан и его загранучреждений. Привлечение иностранных инвестиций, ознакомление международной общественности с экономическим потенциалом, инвестиционным климатом, богатыми туристскими возможностями, содействие отечественным организациям и предприятиям за рубежом являются первостепенными задачами МИД. Введение должностей торгово-экономических советников посольств еще более усилило экономическое направление дипломатической работы.

В сфере подготовки кадров высшие учебные заведения республики, в частности Университет мировой экономики и, дипломатии, приступили к подготовке квалифицированных специалистов в области международных отношений, права, экономики, торговли и других специалистов, способных работать на международном уровне.

Несмотря на накопленный опыт экономической дипломатии, Республике Узбекистан еще предстоит многое сделать для повышения ее эффективности, активизации работ в других ее направлениях, изучения международной практики и внедрения современных методов и механизмов экономической дипломатии. Значительное внимание следует уделить вопросу взаимодействия правительственных институтов и бизнеса. Зарождающийся в Узбекистане малый и средний бизнес особо нуждается в поддержке на внешних рынках, в информационном обеспечении о «правилах игры» на международном уровне, как перспективных, так и рискованных направлениях экономического сотрудничества. Порой отечественные предприниматели из-за неопытности заключают сделки с иностранными бизнесменами с сомнительной репутацией и впоследствии теряют материальные и финансовые средства.

Сегодня все страны осознают важность эффективного участия в мировой экономике, привлечения иностранных инвестиций, поощрения экспорта для развития национальной экономики и повышения благосостояния населения. Это сфера острой конкурентной борьбы, и здесь преуспеет только тот, кто сможет эффективно использовать все имеющиеся ресурсы и проводить соответствующую прагматическую политику, включая активную экономическую дипломатию.

A.MIRSAIDOV,
Agency of Foreign Economic Activity.
A.SHAKHAVDINOV,
researcher of UWED.

THE PROCESS OF ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION

Membership in WTO allows countries to design their development strat gies and trade policies in a more predictable and stable trading environmer Accession to WTO must be seen, not as an end in itself, but as a key eleme in the pursuit of national development policy objectives; these objectiv should be clearly defined before beginning the accession process, so that t terms of accession, notably the specific concessions and commitments rel ing to foreign access to markets for goods and services, as well as oth commitments under the WTO agreements (agricultural and industrial sub dies, trade-related investment policies and intellectual property rights, et fall within the parameters of these policies. The accession, if it is to achieved on balanced terms, should be recognized as a difficult and comp cated process, which may be lengthy, requiring high level preparations a coordination among government agencies and a broad political consensus order to effectively pursue and defend national interests. It will also requi tough negotiations with major WTO members. Such negotiations invol strategic and long-term issues, which could affect trade and developme policies of countries concerned for the years to come.

Accession to WTO involves a considerably more complex and diffic process than that for accession to GATT 1947. **First**, the WTO Multilate Trade Agreements (MTAs) involve more stringent and detailed rules and di ciplines covering trade in goods, but the scope of such rules and disciplin have been expanded to cover trade in services (which could cover inves ment, transport, communication, the movement of persons, etc.) as well the protection of intellectual property rights. Acceding countries are requir to accept all the MTAs (only the two Plurilateral Agreements are formally o tional, but, as described below, their acceptance by the acceding countries also made as a matter for negotiation by major WTO members). These ne rules and disciplines intrude further into areas traditionally perceived as d mestic policy measures. In addition to bringing their trade regime into co formity with the multilateral disciplines, acceding countries are required negotiate concessions on reduction and bindings of tariffs, commitments c agricultural subsidies, and specific commitments on trade in various servic

sectors. **Second**, the attitude of the major trading countries vis-à-vis acceding countries has become more demanding, thus effectively increasing the "standard of accession". Some have taken the position that acceding countries should accept a level of obligation higher than that accepted by the original members of the WTO. In practice, this has meant that acceding countries have had to accept a degree of tariff bindings and commitments on services comparable to that of the most advanced countries, and that they have not been able to benefit from all the relevant special and differential (S&D) provisions in favour of developing countries and economies in transition, and have been required to accept some of the "plurilateral" agreements.

The general rule governing accession is provided in Article XII, paragraph 1 of the Marrakesh Agreement Establishing the WTO (referred to as "WTO Agreement"), stating a State or separate customs territory may accede to the WTO on terms to be agreed between it and WTO members, i.e. this means in practice that, while the rules and disciplines of MTAs provide reference levels of obligations, many issues under MTAs may be subject to negotiations and pressures from the WTO members in the accession process.

The establishment of WTO has increased the security and predictability of the trading system, and the liberalization attained in the Uruguay Round offers expanded trading opportunities for all countries. However, to the extent that only member countries of WTO enjoy the benefits, non-member countries, which include developing countries, especially Least Developed Countries (LDCs), and economies in transition, could be placed at considerable disadvantage in the future. As a result of the above-mentioned complexity, and due to the large number of countries applying for membership, the process of accession since 1995 has been slow. As of 15 May 2001, only fourteen countries[1] have completed accession negotiations under Article XII of the WTO Agreement. In fact, the decision of many acceding countries to apply for the WTO accession shortly before or immediately after the establishment of this new organization on 1 January 1995 may have been influenced by broader political factors, while economic and commercial interests of countries concerned were not a principal driving force for the initiation of this process. However, in many cases, the accession negotiations have coincided with the systemic structural reforms or with the process of formulation of economic and trade policies in the applicant countries, while weaknesses in their administrative infrastructures and financial or human resources have affected their technical capability to effectively conduct an unprecedently complex accession process.

Advantages of WTO Membership

The advantages of the WTO membership can be summarized as follows:

[1] Ecuador, Bulgaria, Mongolia, Panama, Kyrgyz Republic, Latvia, Lithuania, Albania, Croatia, Moldova, Oman, Estonia, Georgia, Jordan .

(i) implementation of WTO agreements in general offers an expansion of trading opportunities for member countries;
(ii) multilateral disciplines of greater stringency ensure a more secure and predictable trading environment and provides more certainty in trade relations;
(iii) only member countries can exercise the rights embodied in the WTO agreements;
(iv) the WTO agreements substantially improve transparency of trade policies and practices of trading partners which enhances the security of trade relations;
(v) members have access to the WTO dispute settlement mechanism to defend their trade rights and interests;
(vi) membership provides an instrument to advance the trade and economic interests of members through effective participation in the WTO multilateral trade negotiations.

In some cases, tariff concessions, services commitments and other aspects of trade regimes of the WTO members will be extended to non-members under existing regional and bilateral agreements. However, in other instances, developing countries and countries in transition, which currently are not members of WTO, will face a more disadvantaged situation. In fact, most acceding countries appear to be motivated by the specific disadvantages of non-membership, as well as the adverse image, particularly for potential investors, of remaining "outside the system". For example, areas where non-membership could have an immediate trade impact include the following:

Textiles and Clothing - non-member countries will not benefit from the WTO Agreement on Textiles and Clothing, in particular from the phasing-out of the MFA and non-MFA type of quotas against textile and clothing products, as well as from the increases in growth rates for the quotas of the products still remaining under restrictions during the ten-year transition period. Furthermore, non-member countries can be, and have been faced to new restrictions applied against their exports of textiles and clothing without any time limits.

Agriculture - in most cases, non-member countries will not benefit from the current and minimum access opportunities provided for under the WTO Agreement on Agriculture and the WTO Members' Market Access Schedules as available to the WTO Members. On the other hand, their exports of agricultural products will be subject to high tariff rates as a result of the tariffication by the WTO Members. While the WTO Agreement on Agriculture prohibits the application of quantitative restrictions on imports of agricultural products from the WTO Members, the Uruguay Round implementing legislation of some major trading countries preserve their previous practices of imposing quantitative restrictions against imports of agricultural products from non-member countries.

Anti-dumping and countervailing measures - under the WTO Agreements on Anti-dumping and on Subsidies and Countervailing Measures, all WTO members are entitled to an injury test in anti-dumping and countervailing duty investigations. However, according to the implementing legislations of some major trading countries, the injury test will not be applied to products imported from non-member countries. Furthermore, certain non-member countries find themselves facing discriminatory anti-dumping measures designed to deal with non-market economies, against which they have very limited recourse.

Safeguard measures - the basic provisions of the WTO Agreement on Safeguards (i.e. MFN application of safeguards with clearly defined limited exceptions; phasing out of voluntary export restraint arrangements; strict procedures for consultations and notification in applying safeguard measures) will not apply to non-members, which may increase the discrimination against them in the international trading system.

Some major trading countries continue to maintain additional discriminatory measures against the so-called "state-trading" countries or "non-market economy" countries (i.e. former centrally-planned economies). These measures cannot be applied to WTO member countries under the WTO rules and disciplines, unless in the unlikely event that the acceding country acquiesces to the specific inclusion of such discrimination in the report of its Working Party and its Protocol of Accession, or if a non-application clause in Article XIII of the WTO Agreement is invoked between this country and a WTO member applying such measures.

Another problem which is faced by a number of countries wishing to accede to WTO or initially to obtain an observer status[1] with this organization is

[1] The rules of procedure for sessions of the Ministerial Conference and meetings of the General Council provide that the representatives of States or separate customs territories may attend the meetings as observers on the invitation of the Ministerial Conference in accordance with special guidelines adopted by the General Council. The general purpose of observer status in WTO is to allow a government to better acquaint itself with WTO and its activities, and to prepare and initiate negotiations for accession to WTO. In this context, there is a requirement that an observer government has to provide the WTO members with any additional information it considers relevant concerning developments in its economic and trade policies. Another requirement is that normally observer status is granted for 5 years to initiate a process of accession negotiations, but this period may be extended by the General Council upon written request of the observer government which should also substantiate its future plans for initiating accession negotiations. An observer government has access to the main WTO document series and may also request technical assistance from the WTO secretariat in relation to the operation of the WTO system in general, as well as to negotiations on accession to WTO. Representatives of observer governments may be invited to speak at the WTO meetings normally after the WTO members have spoken, while the this right to speak does not include the right to make proposals, unless an observer government is specifically invited to do so, nor to participate in the WTO decision-making. Observer governments are required to make minimal financial contributions for

to overcome substantial political opposition of some major WTO members supported, in some cases, by their national legislation aimed at isolation of these countries in international relations, in particular by means of economic and trade measures, thus effectively precluding their integration into the multilateral trading system.

Provisions of Article XII of the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization (WTO)
"Article XII"

Accession

1. Any State or separate customs territory possessing full autonomy in the conduct of its external commercial relations and of the other matters provided for in this Agreement and the Multilateral Trade Agreements may accede to this Agreement, on terms to be agreed between it and the WTO. Such accession shall apply to this Agreement and the Multilateral Trade Agreements annexed thereto.

2. Decisions on accession shall be taken by the Ministerial Conference. The Ministerial Conference shall approve the agreement on the terms of accession by a two-thirds majority of the Members of the WTO.

3. Accession to a Plurilateral Trade Agreement shall be governed by the provisions of that Agreement."

The Plurilateral Trade Agreements mentioned in paragraph 3 of Article XII are[1]:

Agreement on Trade in Civil Aircraft;
Agreement on Government Procurement.

The accession of these Agreements is not obligatory for WTO members, but in the course of accession it is likely that major WTO members will insist that an acceding country would make a commitment, at least, with regard to the Agreement on Government Procurement.

Non-member countries may not necessarily face the discrimination mentioned above in practical terms by virtue of bilateral MFN agreements with the WTO member countries concerned, or because the latter's implementing legislation does not contemplate any discriminatory application. However, in certain cases, notably in legislation of the United States, a provision is made that WTO treatment does not necessarily have to be extended under bilateral MFN agreements. The main disadvantage of non-membership is that the non-

services provided to them (in the amount of 50% of the minimum assessment for a WTO member). Financial regulations of the WTO (regulation 15) provide that observer states or customs territories may only accede to the WTO if their financial obligations as observers have been fully discharged.

[1] The International Bovine Meat Agreement and International Dairy Agreement were terminated and deleted from Plurilateral agreements on 31 December 1997.

member country does not have access to the Dispute Settlement mechanism to defend its rights if a case of discrimination arises, and its possible actions are limited only to a narrow bilateral political and trade context.

Accession Process

Unlike other international organizations, including the United Nations, the IMF and the World Bank, accession to WTO, as previously to GATT, reflects its institutional specificity as an "umbrella" organization for the administration, implementation and negotiation of intergovernmental contractual obligations with regard to multilateral trade relations. In WTO, members undertake to comply with the rules and disciplines of the multilateral trade agreements, which bear directly on their trade policies and practices. The accession process is a unilateral procedure in the sense that the WTO members on the acceding country place all requests and demands and the acceding country cannot submit request to the WTO members. The requirement is that the acceding country should conform to the rules of the WTO agreements and pay a "membership fee" in terms of specific concessions on tariff rates, commitments on agricultural subsidies and commitments on trade in services to "pay" for its right to enjoy the benefits of liberalization achieved in previous multilateral trade negotiations. However, after becoming a WTO member, a country will be able to participate in future negotiations under WTO on an equal basis under the principle of reciprocity and mutual benefit, i.e. its concessions would be made in return for reciprocal concessions by its trading partners. On the other hand, it is entitled to full WTO treatment; WTO members which maintain discriminatory measures against the acceding country are obliged to remove them upon the accession of the country concerned unless special provision is made in the Protocol of Accession or a non-application clause is invoked (Article XIII of the WTO Agreement). As this unilateral character of the accession negotiations is often difficult to explain in the domestic political context, in the past acceding countries have attempted to mitigate the unilateral aspects by negotiating their accession to GATT during a multilateral round of negotiations, e.g. 12 developing acceded to GATT during the Uruguay Round under Article XXIII of the GATT[1].

Technically, the WTO accession negotiations (following the application of an acceding country and the establishment of a working party on accession, including adoption of its terms of reference and nomination of its chairman) consist of three interrelated tracks.

"Systemic or multilateral track" provides for the consideration of the foreign trade regime and economic system of an acceding country and its compatibility with the MTAs on the basis of the submission by an acceding

[1] Under accession provision, Article XXXIII of the GATT. Another 26 countries became GATT

country of its Memorandum on the Foreign Trade Regime ("Memorandum and subsequent rounds of questions-answers, as well as formulation of t Working Party's report and Protocol of Accession which set out detailed ter of accession. This track is conducted on a multilateral basis with the parti pation of all interested WTO members, although some issues regarding tra regime may require informal bilateral and/or plurilateral negotiations betwe the acceding country and individual WTO Members. It should be anticipat by an acceding country that there might be a substantial number of very d tailed questions from WTO members on any aspect of respective trade a economic policies and legislation accompanied by requests to provide f copies of relevant national legislation and regulations in one of three W official languages (English, French and Spanish).

For example, in current accessions many detailed questions were su mitted in the following areas: (i) pricing practices and regulations, (ii) taxa tion system, (iii) subsidies to specific sectors of the economy, particularly agriculture, (iv) regime for foreign investment, (v) balance of payments, (v customs import tariff, including any preferential tariffs, customs fees, tari exemptions, etc., (vii) safeguard measures and other trade remedie (anti-dumping and countervailing measures), (viii) import licensing, (ix) e port regulations, (x) state trading enterprises, (xi) standardization and cert fication of imported goods, sanitary and phytosanitary standards, (xii) fo eign exchange operations, (xiii) statistics and publications systems relating t foreign trade, (xiv) system of protection of intellectual property rights, etc. addition, it could be anticipated that a large number of detailed questions wi be submitted in relation to the regulation of trade in services in gener ("horizontal legislation and policies) and individual services sectors such a financial services, basic telecommunications, transport, professional service etc. It could be expected that the majority of questions are likely to be sub mitted by the major trading countries. Furthermore, acceding countries ar requested to respond to several WTO notification requirements, while som WTO members request that responses to all WTO notifications should b submitted. When the examination of the foreign trade regime is sufficient advanced, members of the working party may initiate bilateral market acces negotiations on goods and services. It is understood that fact-finding wor on the foreign trade regime and the negotiating phase can overlap and pro ceed in parallel.

"Market access in goods" track: negotiations of concessions in th area of trade in goods (mainly in the form of relevant reductions and binding of import tariffs). These negotiations are carried out on a bilateral basis wit

Contracting Parties by the declaration under Article XXVI:5 (c) of the GATT.

main trading partners (principal and substantive suppliers) of an acceding country. The list of such concessions in a WTO format (a table) forms an integral part of the Protocol of Accession, and those concessions should be extended on an unconditional MFN basis to all other WTO members, including commitments in agriculture (i.e. market access, export subsidies and domestic support)[1].

"Market access in services" track: negotiations of commitments on trade in services are also conducted bilaterally and result in a schedule of specific commitments formatted appropriately (in a table) and annexed to the Protocol of Accession. These commitments should also be extended to other WTO members on an MFN basis.

The procedures for negotiating schedules on concessions and commitments on goods and specific commitments on services may be summarized as follows:

In the case of goods, either interested Members submit requests and the applicant then tables initial offers, or, as a means of expediting the work, the applicant tables its draft Schedule of Concessions and Commitments to provide the basis for negotiations;

In the case of services, either interested Members submit requests and the applicant then tables its draft Schedule of Specific Commitments, or the tabling of a draft Schedule by the Applicant is followed by requests from interested Members.[2]

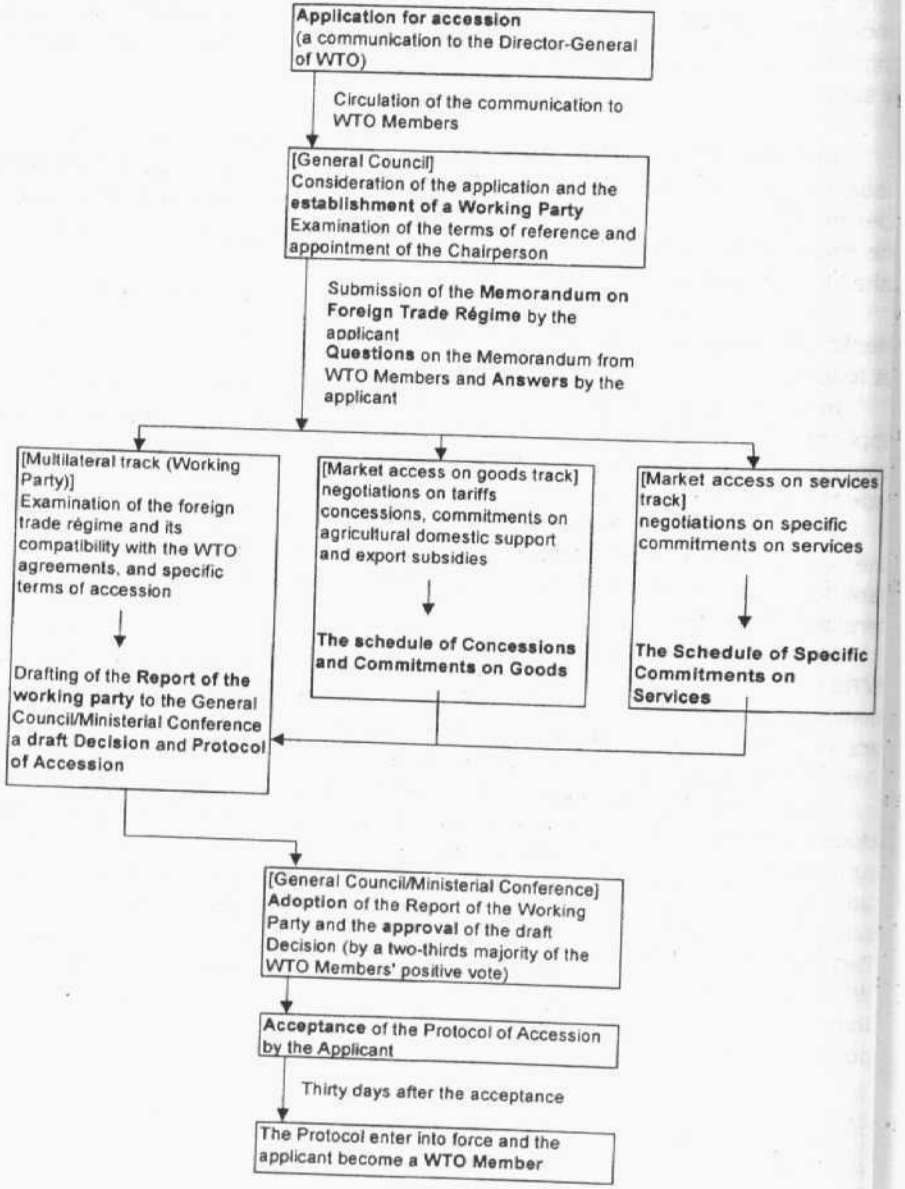
Following the conclusions of bilateral negotiations between interested WTO members and the applicant, the Schedule of Concessions and Commitments to GATT 1994 and the Schedule of Specific Commitments to the GATS are reviewed multilaterally in the Working Party and annexed to the draft Protocol of Accession as integral parts of it.

Once the negotiations on the schedules on goods and services are concluded and the working party has completed its mandate, the working party submits its Report, together with the draft Decision and Protocol of Accession, to the WTO General Council/Ministerial Conference. Following the General Council/Ministerial Conference's adoption of the Report of the Working Party and the approval of the draft decision by a two-thirds majority of the WTO members' positive vote, the Protocol of Accession enters into force thirty days after acceptance by the applicant, either by signature or by deposit of the instrument of ratification, if parliamentary approval is required.

[1] The WTO secretariat prepared a technical note (WT/ACC/4 of 18 March 1996) to assist acceding countries in preparing factual information on their domestic support and export subsidy measures .

[2] The WTO secretariat prepared a technical note (WT/ACC/5 of 31 October 1996) to assist acceding countries in the preparation of schedules on Trade in Services.

[Flow Chart] Outline of WTO accession process



Н.Ибрагимова,
соискатель ТашГИВ

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ С ИНДОСТАНСКИМ СУБКОНТИНЕНТОМ

Связи Индии с Центральной Азией уходят в глубь цивилизаций[1]. Политическую и социально-экономическую историю этих взаимоотношений невозможно исследовать, не учитывая фактора существования Великого Шелкового пути, одним из направлений которого был путь через долину Инда к Индийскому океану. Целая система дорог вела от Амударьи через Гиндукуш в долину реки Кабул, а оттуда в долину Инда. Хотя этот путь, особенно его горный участок, был достаточно опасен, он был весьма многолюден. "На этих участках Шелкового пути предки сегодняшних узбеков играли роль не только купцов, но и посредников, организаторов как в экономическом, так и в культурном отношениях"[2].

Этот торговый маршрут сохраняется и после разрушения Великого Шелкового пути[3]. Так, бухарские купцы закупали в Индии пряности, драгоценные камни, лекарства. Эти товары были и прибыльными, и небольшими по размеру, что облегчало их перевозку по труднопроходимым караванным путям, соединяющим Бухару и Индию. Индийские купцы привозили на базары Бухары индийские ткани, кашмирские и персидские шали.

Бухарские купцы были также основными поставщиками индийских товаров в Россию. Благодаря их посредничеству российские ярмарки получали "пряное зелье, шелк, хлопчатую бумагу с происходящими из нее полотнами, разные металлы, алмазы, драгоценное каменье, дерево и предметы, которые поступали в Индию из Китая и Японии"[4].

Политические связи между Центральной Азией и Индостаном в определенные периоды истории были весьма оживленными. В четвертом веке до н.э. южные

1 Ram Rahul. March of Central Asia.- New Delhi: INDUS, Publishing Company. 2000.- P.196.

2 Левитин Л. Узбекистан на историческом повороте. Критические заметки сторонника Президента Ислама Каримова.- М., 2001.- С.63.

3 История Узбекистана (XVI- пер. пол. XIX в.). Т.3.- Ташкент, 1993. - С.33.

4 Посланник Петра I на Востоке. Посольство Флорио Беневини в Персию и Бухару в 1718-1725 гг.- М., 1986.- С.6.

части Центральной Азии и Северная Индия были объединены в единое государство в результате походов Александра Македонского. В III-I вв. до н.э. значительная часть территории современного Узбекистана входила в империю Кушан. Кушанское царство, помимо Центральной Азии, включало в себя современные Афганистан, Пакистан, Северную Индию.

Эпоха Кушан для Центральной Азии – один из периодов наивысшего расцвета экономики и культуры. В это время наиболее крепки связи с Индией. Об этом свидетельствуют многочисленные сохранившиеся памятники архитектуры и скульптуры на побережье Амударьи и в Северной Индии.

В конце III в. до н.э. с утверждением императором Ашокой новой государственной религии - буддизма – расширяется культурный обмен между двумя частями империи. Крупнейшим культурно-политическим центром в этот период становится Термез. Подтверждением этому служат сохранившиеся и открытые узбекскими, японскими и французскими археологами буддистские культовые сооружения в Кара-Тепе, Фаяз-Тепе, Айртаме, Зар-Тепе и Дальверзин-Тепе[1].

Правителя Газны Султана Махмуда Газневи (начало XI в. нашей эры) во время походов в Индию сопровождали видные ученые и поэты, среди которых был и выдающийся хорезмский ученый-энциклопедист Абу Рейхан Беруни, одним из трудов которого является знаменитая книга «Индия», пробудившая живой интерес европейцев к Индии и ее сокровищам.

Взаимоотношения между Индией и империей Амира Темура можно условно разделить на два направления: военное и культурное. В мае 1398 г. Темур начал поход на Индию[2] и 15 декабря 1398 г. он вошел в Дели как победитель. Поход был закончен только в марте 1399 г. Из Индии Темур привез с собой искусных каменщиков, ювелиров и мастеров по металлу, которые немало сделали для украшения Самарканда и других городов государства Темура.

При сыне Темура Шахрухе в 1441-1442 гг. в Индии побывало посольство во главе с темуридским историком Абд ур-Раззаком Самарканди[3], который оставил описание своего путешествия в Индию в сочинении "Матла ас-садайн".

Следующим периодом интенсивных связей с Индией становится период правления династии Бабуридов в Северной Индии. Потомок Амира Темура Захириддин Мухаммад Бабур в 1525 г. вторгается в Индию и побеждает правителя Дели Ибрагимшаха Лоди, а через два года овладевает всей Северной Индией и долиной Ганга, где создает могущественную империю Великих Моголов. Бабуриды правили Северной Индией 250 лет. Этот период своей истории индийцы называют «золотым веком» процветания Индии в средние века.

Взаимодействие культур Центральной Азии и Индии оказало существенное влияние и на становление и развитие индийской литературы, музыки, живописи и архитектуры. По утверждению индийских историков, предки трех выдающихся поэтов Индии - Амира Хосрова Дехлеви, Мирзы Абдулкадыра Бедиля и Мирзы Асадуллы Галиба были выходцами из Центральной Азии.

Во второй половине XVI в. устанавливаются политические и торговые связи между Бухарой и Бабуридами. Так, в 1572 г. ко двору Акбара прибыл бухарский посол Ходжа Алпамыш. В письме бухарского эмира Абдуллы-хана предлагалось укрепить дружественные связи между государствами.

В ответ на миссию Абдуллы-хана в 1577 г. Акбар направляет в Бухару посольство во главе с Мирзой Фуладом[1]. За время правления Акбара в Индии было еще несколько дипломатических миссий из Бухары, однако с приходом к власти в Иране Шаха Аббаса налаживаются хорошие отношения между Бабуридами и иранским правителем, что приводит к ослаблению отношений с Бухарой.

Отношения между двумя странами восстанавливаются при Имамкули-хане (Аштарханиде). Мухаммад Юсуф Мунши писал, что бухарский хан "послал к Джахангиру-падишаху, сыну Акбара-падишаха, владетелю Индии посла с дорогими подарками и подношениями с выражением любви (и расположения). Джахангир падишах, с почетом приняв ханского посла, оказал ему полное внимание и ласку"[2]. Бухарский посол Ходжа Абдурахим прибыл к индийскому двору с предложением о разделе Хорасана. Однако переговоры были прерваны по причине смерти Джахангира. При этом связи Бухары с Индией не прекращаются, но обретают в основном форму религиозного и торгового взаимодействия.

Торговые отношения с Индией были достаточно прочными и у купцов Кокандского и Хивинского ханств. Бухарским эмиром также велась частичная торговля с Индией. Однако последняя постепенно полностью попадает под власть Великобритании.

В XIX в. торговые связи с Индией ведутся через Британскую

[1] См. подробнее: Древние цивилизации (Под общ. ред. Г.М.Бонгард-Левина).- М., 1989. - С. 204-209.

[2] См. подробнее: Гиясиддин Али. Дневник похода Темура в Индию.- М., 1958.

[3] История народов Узбекистана (Под ред. акад. А.Аскарова). Т.1.- Ташкент, 1992.- С.168.

[1] Антонов К.А. Очерки общественных отношений и политического строя Могольской Индии времен Акбара (1556-1605).- М., 1952. - С. 235-237.

[2] Цит. по: История Узбекистана. Т.III.- Ташкент, 1993.- С.80

Ост-Индскую компанию. Так, в 1824 г. первым достигает Бухары представитель компании Муркрофт, в 1831 г. в Бухаре побывала миссия А.Бернса. В 1843 г. Хиву посетил капитан Эббот.

Ост-Индская компания предполагала установить с Бухарой и Хивой не только экономические, но и военно-политические отношения. Такой характер носили политические миссии Стоддорта и Вольфа в Бухару в 1843 г. и миссия Конноли в Хиву. Однако эти попытки окончились неудачей.

После окончания Второй мировой войны, и особенно после приобретения Индией независимости, постепенно начался процесс восстановления ранее прерванных связей между этой страной и Центральной Азией. В начале 50-х годов контакты между Узбекистаном и Индией стали постепенно расширяться. В 1953 г. Узбекистан посетила первая делегация индийской общественности, в составе которой была дочь выдающегося государственного деятеля Индии экс-премьер министра Дж.Неру - Индира Ганди. Позже Узбекистан дважды посетил и сам Дж.Неру.

В 1966 г. в Ташкенте состоялись переговоры между экс-президентом Пакистана Аюбханом и экс-премьер-министром Индии Лал Бахадуром Шастри, по итогам которых была подписана историческая «Ташкентская декларация».

После обретения государственной независимости многовековые связи Узбекистана с Индией поднялись на качественно новый уровень. 26 декабря 1991 г. Индия в числе первых признала государственную независимость Узбекистана, а в марте 1992 г. в Ташкенте был подписан Протокол об установлении дипломатических отношений на уровне посольств.

Сегодня важным направлением активизации внешней политики Узбекистана является налаживание равноправных отношений с азиатскими странами, в том числе и с Индией. В свою очередь, Узбекистан относится к числу тех стран, развитию и расширению всестороннего сотрудничества с которыми в Дели уделяют первостепенное значение.

Созданная таким образом за последние годы политическая основа двусторонних отношений, служит прочным фундаментом в деле укрепления и развития узбекско-индийских социально-культурных и торгово-экономических связей.

Б.Б.Самарходжаев,
кандидат юридических наук, доцент АГОС при Президенте Республики Узбекистан

КОНЦЕССИЯ КАК ФОРМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (правовые аспекты)

Повышению эффективности использования богатых природных ресурсов Республики Узбекистан способствует сотрудничество с иностранными инвесторами.

Узбекистан входит в число стран, обладающих огромными запасами минерально-сырьевых ресурсов. В стране имеется около 100 видов минерального сырья. Мы занимаем 4 место в мире по запасам золота, 7 место -по его добыче, 10-11 место по запасам меди, 7-8 место по запасам урана[1]. Одна из распространенных форм организации освоения месторождений, например, полезных ископаемых, - предоставление концессии.

Закон Республики Узбекистан от 30 августа 1995 г. «О концессиях»[2] определяет концессию как разрешение, выдаваемое от имени государства иностранному инвестору на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности, связанной с предоставлением ему имущества, участков земли и недр на основе заключения концессионного договора.

По мнению С.С.Хамроева, «концессионные правоотношения, с одной стороны, имеют административно-правовой характер, так как в отношениях между иностранным инвестором (концессионер) и полномочным государственным органом (концессионный орган) стороны неравноправны. Конечный результат этих правовых отношений - разрешение - считается административным документом. С другой стороны, после получения разрешения - концессии возникает основание для превращения административно-правового отношения в гражданско-правовое, которое приобретает силу после заключения концессионного договора[3].

В связи с этим целесообраз-

[1] Архивные документы Госкомгеологии Республики Узбекистан. - 1997.
[2] Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан. - 1995, - №9. - С. 185.
[3] Хамроев С.С. Гражданско-правовые проблемы концессионной деятельности и регламентация концессионного договора в Республике Узбекистан. - Автореферат канд. дисс. - Ташкент, 1999. - С. 13.

но рассмотреть некоторые вопросы, связанные с юридической природой концессионного (инвестиционного) соглашения,

Соглашения, заключаемые Республикой Узбекистан с иностранными компаниями, с правовой точки зрения представляются сложными в силу того, что в эти правоотношения вступают субъекты с различным статусом. При всем многообразии подходов, описанных в юридической литературе, можно выделить три основные концепции правовой природы инвестиционных соглашений:

1. Цивилистическая концепция - соглашения являются гражданско-правовыми договорами.

2. Концепция международного права - контракты являются межгосударственными договорами.

3. Концепция - «гибрид» - соглашения не являются ни гражданско-правовыми, ни международными договорами.

Последователи цивилистической концепции (Л. Лунц, Н. Вознесенская, Н. Доронина, А. Костин и др.) подходят к определению сути и характера самого международного частного права как регулирующего только отношения гражданско-правового характера «с иностранным элементом» внутригосударственным правом. Так, в отношении инвестиционных соглашений, определяемых зарубежными авторами как международные договоры, Л.Лунц писал: «Доктрина, по которой соглашение между частным лицом, иностранной компанией и государством выводится из сферы гражданского права и переносится в область международного публичного права, имеет своей предпосылкой тезис о возможности для частноправовой организации и для отдельного физического лица быть субъектом международно-правовых отношений, - тезис, стоящий в прямом противоречии с принципом государственного суверенитета»[1].

Вторая концепция (В. Мозолин, «Право США и экспансия американских корпораций», М. Кулагин, «Государственно монополистический капитализм и юридическое лицо», Ж. Шапиро «Международное право предпринимательской деятельности», Е.Нуогугу «Юридические проблемы иностранных инвестиций в развивающихся странах» и др.) определяет инвестиционные соглашения как категорию публично-правового характера. Многие американские авторы также оценивают эти соглашения как международно-правовые. Например, Л. Сон, Р. Бакстер прямо относят их к числу договоров международного публичного права, то есть к разряду межгосударственных договоров. Нигерийский юрист Нуогуту, исходя из того, что

[1]Лунц Л. Международное частное право. - М., 1969. - С. 59.

«инвестиционные контракты суть межгосударственные договоры», приходит к выводу, что ответственность за нарушение подобных соглашений должна быть международно-правовой - например, в случае национализации Ираном в 1951 г. англо-иранской нефтяной компании[1].

В качестве другого примера можно привести национализацию испанским правительством компании «Барселона Трекшен». Акционерами компании являлись граждане Голландии, а юридический адрес самой компании-владельца акций находился в Канаде. Когда канадское правительство обратилось в международный суд, испанское правительство заявило, что спор не входит в компетенцию данного суда. Поэтому в международном суде рассматривался и вопрос о том, подсуден ли в принципе международному суду этот спор. Данный вопрос был решен положительно.

Противники этой концепции указывают, что инвестиционные соглашения не могут быть приравнены по характеру и юридической основе (в основном национально-правовой) к разряду межгосударственных договоров и соглашений. Следовательно, не может быть и речи о том, чтобы ответственность за нарушение инвестиционных соглашений была международно-правовой, поскольку за нарушение межгосударственных договоров наступает прежде всего политическая ответственность.

Ряд авторов (Риго, Венглер) также оспаривают возможность трактовать инвестиционные соглашения, заключенные между государством и частным лицом, как объект регламентации международного публичного права. Их точка зрения основывается на следующих посылках:

а) соглашения в этом случае имели бы характер международного договора, а такая возможность заранее исключена решением по делу англо-иранской нефтяной компании, рассмотренному Международным судом ООН (1952)[2];

б) частное лицо не является элементом международного правопорядка, а государство-участник не может предлагать ему «карточку участника клуба» субъектов международного права;

в) международное право не имеет достаточно конкретных принципов для регламентации соглашений.

Авторы третьей концепции рассматривают такие соглашения как «гибриды», считая что они не являются ни международными соглашениями, заключёнными между государствами, ни контрактами, заключенными между юридическими и физиче-

[1] Nwogugu E. The Legal Problems of Foreign Investments in Developing Countries. Munchen,1965. - P. 174.

[2] Шапира Ж. Международное право предпринимательской деятельности. - М., 1993. - С. 108-110.

скими лицами на основе национального права.

Как видим, сторонники «гражданско-правовой» концепции относят вопрос к институту национального права, а сторонники «международно-правовой» концепции - соответственно к международному публичному праву. Действительно, в регулировании этих инвестиционных отношений задействованы нормы как одной, так и другой правовой системы. И все же такое альтернативное решение не является правомерным с точки зрения авторов третьей концепции. Они определяют инвестиционное соглашение как гражданско-правовой договор - институт национального права или как международный договор - институт международного публичного права[1].

Анализируя правовую природу инвестиционных соглашений-контрактов, О. Гусейнов отмечает, что вряд ли можно относить их к институтам одной или другой правовой системы. Вероятно, что это институт международного частного права, которое включает в себя как нормы национального, так и международного права и занимает «промежуточное» межсистемное положение в регулировании инвестиционных отношений «с иностранным элементом». Специфика инвестиционных отношений в том, что мы имеем дело с различным статусом их субъектов, различным характером норм двух правовых систем, сочетанием публично-правового и частно-правового методов, позволяющим сделать вывод о становлении инвестиционного права как части международного частного права, а инвестиционных соглашений - как института международного инвестиционного права.

«Цивилистическая» и «международно-правовая» концепции должны были исходить из того положения, что гражданско-правовой и международный договоры предполагают непременное юридическое равенство сторон.

В инвестиционных соглашениях нет юридического равенства, как нет и фактического. По своему статусу транснациональные корпорации (ТНК), например, находятся в неравном положении по сравнению с суверенными государствами, а вот фактическое экономическое состояние суверенных государств ставит их, наоборот, в неравное положение по отношению к ТНК, Однако ради высших интересов сторон они приходят к соглашению и принимают на себя взаимные обязательства по обеспечению условий и правовых гарантий инвестирования,

Вступая в конкретные инвестиционные отношения с иностранным частным инвестором (ТНК), государство не перестает быть субъектом властвования по

[1] Гусейнов О. Юридическая природа инвестиционных соглашений. - Хозяйство и право, 1996. - № 12 - С. 127-134.

отношению к инвестору. Более того, оно может выполнить условия такого контракта только как субъект власти, чтобы обеспечить правовые гарантии инвестирования, например, в отношении «политических рисков». В таком случае создается впечатление, что по своей природе инвестиционный контракт носит характер одностороннего административного акта применения национального права и сводится к односторонним «административным сделкам». Однако инвестиционные отношения «с иностранным элементом» нельзя приравнивать не только к гражданско-правовым отношениям, но и к административно-правовым, регулируемым национальным правом.

Окончательного решения относительно правовой природы этих соглашений в настоящее время в теории правового регулирования иностранных инвестиций нет, Все концепции и подходы к определению правовой природы инвестиционных соглашений имеют право на жизнь, и только долговременная практика в будущем может решить этот вопрос.

Причина появления особого рода инвестиционных контрактов, не укладывающихся в рамки цивилистических институтов, форм и методов правового регулирования, состоит в развитии самих социально-экономических отношений в условиях научно-технического прогресса, экологического кризиса и рационального использования ресурсов, в возрастающей взаимозависимости и взаимообусловленности всех субъектов международных экономических отношений в едином мировом рынке и мировом хозяйстве.

В правовом регулировании иностранных инвестиций отражается весь спектр сложных социально-экономических и политических проблем современного состояния и тенденций развития мирового сообщества в целом. Все это позволяет заново переосмыслить многие сложные теоретические вопросы взаимодействия и соотношения международного права и внутреннего права государства. Дальнейшее социально-экономическое мировое развитие требует и от юридической науки новых, нетрадиционных подходов,

Все рассматриваемые концепции правовой природы инвестиционных соглашений исходят не из специфики инвестиционных отношений, а из политики государств по отношению к иностранным инвестициям - иностранной частной собственности. Вследствие этого юристы принимающего государства, как бы защищая интересы национального суверенитета, считают соглашение гражданско-правовым по своей природе, а юристы государства инвестора - международно-правовым, учитывая постоянные политические и экономические риски.

Вместе с тем, исходя из тенденции развития транснациональных отношений в современных международных экономических отношениях, в том числе и в инвестиционных соглашениях, следует предположить, что в современном международном публичном праве и международном частном праве появляются и развиваются новые нетрадиционные нормы, институты, формы и методы правового регулирования, сочетающие в себе как публично-правовое, так и частноправовое регулирование, позволяющее согласовывать коллективные и индивидуальные, частные и общественные, международные и государственные интересы. Таким образом, инвестиционные соглашения можно определить как институт международного права, являющийся средством конкретизации и индивидуализации международного публичного права и внутреннего права по регулированию особого вида экономических отношений - инвестиционных отношений «с иностранным элементом»[1].

Здесь, на наш взгляд, следует обратить внимание и на следующую особенность: в научной литературе инвестиционные соглашения относят к международным экономическим концессиям или к административным контрактам. Концессия в данном случае рассматривается как специальное разрешение в форме особой привилегии иностранным инвесторам, предоставляемое правительством развивающегося государства или государственными органами от имени правительства. По экономической концессии иностранному инвестору, будь то физическое или юридическое лицо, разрешается заниматься инвестиционной деятельностью, связанной с экономическим развитием принимающего государства. В силу этого некоторые юристы предпочитают называть эту форму термином «соглашение об экономическом развитии» вместо термина «экономическая концессия»[2].

Административные контракты представляют собой модификацию одного из институтов французского права, когда возможны контракты между правительством, с одной стороны, и физическим или юридическим лицом - с другой. Что-то похожее на этот тип инвестиционного контракта широко распространено в Азии и Африке, особенно в тех государствах, которые были в свое время колониями Франции, Бельгии, Италии, Нидерландов и др.

В том случае, когда развивающееся государство использует эту правовую форму, то есть строит свои отношения с иностранным инвестором, приспосабливая или модифицируя административно-правовой контракт, такие соглашения квалифицируются как «транснациональные контракты об экономическом развитии»[1].

[1] Гусейнов О. Цит. соч. - С. 138.

[2] Cherian Joy. Investment contracts and Arbitration. - Leyden. 1975, p. 14.

Модифицированная или приспособленная форма административного контракта, естественно, отличается от обычного понимания этого института французского права. Как правило, положения административного контракта признают односторонние действия правительства (как стороны контракта) по контролю за исполнением условий контракта или по изменению его условий в государственных интересах[2]. Подобные положения отсутствуют в инвестиционных соглашениях, вследствие чего в них ограничивается право правительств развивающихся государств в одностороннем порядке изменять условия соглашения с иностранными инвесторами[3].

Подводя итоги, отметим:

1. Соглашаясь с высказыванием о том, что все три концепции, связанные с правовой природой инвестиционных соглашений, имеют право на существование, мы более склонны к цивилистической концепции и считаем, что соглашения являются гражданско-правовыми договорами с иностранным элементом. Несмотря на то, что инвестиционные соглашения заключаются между субъектами с различным статусом (физическое или юридическое лицо, с одной стороны, и государство - с другой), все же последнее (как субъект международного частного или гражданского права) является равным по отношению к другим субъектам.

Государство является не только субъектом международного публичного права, но и полноправным участником различных гражданско-правовых отношений, в том числе предусматривается его участие в гражданско-правовых отношениях с иностранным элементом.

2. Разрешение-концессия является административным документом, но сами концессионные отношения строятся на основе договора, имеющего гражданско-правовой характер.

3. На примере данных инвестиционных соглашений, отражающих всю многогранность и сложность инвестиционных отношений, можно, на наш взгляд, еще раз обосновать необходимость отдельной самостоятельной отрасли права - инвестиционного права, которое представляет собой регулирование инвестиционных отношений как отношений собственности в международном и национальном праве.

[1] Там же. - С. 15.

[2] Ведель Ж. Административное право Франции. - М., 1973. - С.164-185.

[3] Гусейнов О. Цит. соч. - С. 129.

И.А.Хамедов,
юридик фанлари номзоди,
ЖИДУ доценти

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА ДАВЛАТ БОШҚАРУВИНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ МАЪМУРИЙ-ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ

Ижро этувчи ҳокимиятни ташкил этишнинг асоси, ядроси ҳисобланган бошқарувнинг маъмурий-ҳуқуқий ташкил этилиши ўзида давлат бошқарувини, унинг бўғинлари мақомини, шу жумладан ушбу тизимнинг ичида ва ташқарисида уларнинг ўзаро муносабатини таъминлашга даъват этилган нормалар билан мустаҳкамланган тизимнинг маъмурий ҳуқуқини ифодалайди[1].

Қуйидагилар бошқарувни маъмурий ташкил этиш элементлари ҳисобланади: ижро этувчи ҳокимият органлари; ижро этувчи ҳокимият функциясини амалга оширишнинг шохобчали ташкилий механизмига кирувчи бошқарувнинг бошқа органлари; бошқарув тизими барча бўғинларининг тегишли мақомини белгиловчи маъмурий ҳуқуқ нормалари; маъмурий-ҳуқуқий мавқеидан келиб чиқувчи бошқарув органларининг ҳуқуқий жавобгарлиги.

Бошқарувнинг маъмурий-ҳуқуқий ташкил этилиши фуқаролар, жамият ва давлатнинг манфаатларига мувофиқ бўлган ижро этувчи ҳокимият фаолият кўрсатиши учун энг қулай шарт-шароитлар барпо этилишини таъминлаши зарур. Ижро этувчи ҳокимият амалга оширилишини оқилона ташкил этиш – давлат бошқарувини тартибга солишнинг, унинг иқтисодий ва нормал давлат фаолиятининг муҳим шартларидан бири. У бошқарув фаолияти субъектлари тўғри танланишини мустаҳкамлайди, бошқарув тизимида параллеллик ва айнан бир хил функцияларни амалга оширишда бир-бирини такрорлашга йўл қўймаслик мақсадида улардан ҳар бирининг ўрнини ва ролини ҳамда улар ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг нечоғли муҳимлигини белгилаб беради.

Ўзбекистон Республикасида бошқарувнинг маъмурий-ҳуқуқий ташкил этилиши иқтисодиёт тузилмасининг хусусиятларини, мамлакатдаги ижтимоий-маданий ва маъмурий-сиёсий фаолиятни ҳамда жамиятда ижро этувчи ҳокимиятнинг ролини ҳисобга олиши керак.

Ривожланишнинг ўз қонуниятларини назарда тутган ҳолда давлат бошқаруви ўзи ҳал этиши керак бўлган аниқ тарихий вазифаларга энг кўп даражада мувофиқ бўлиши лозим. Фақат шугина эмас. Унинг тизими жамият ривожланиши истиқболларини белгилаб берувчи муаммоларни ҳал этиш самарадорлигини ошириш учун зарур шарт-шароитларни барпо этадиган қилиб шакллантирилиши керак. Бошқарув тузилмалари ижтимоий-иқтисодий жараёнларга босим ўтказмасдан жамиятнинг ривожланишига таъсир кўрсатишга қодир бўлиши муҳимдир. Бошқарув маъмурий ташкилотининг барча конструктив элементлари, унинг тизими мана шундай ёндашувга йўналтирилган бўлиши керак. Ҳозирги вақтда муайян давр хусусиятларини ва бошқарув тузилмалари эволюцияси истиқболларини ҳисобга олиш муаммоси пайдо бўлди. Бошқарувнинг замонавий тизими шакллантирилиши ўтмишнинг айрим мафкуравий ва сиёсий қарашларини ўз ичига олган бир қанча ташкилий қолипларни бартараф этишни тақозо этади.

Ўзбекистон Республикаси давлат бошқаруви органлари ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг замонавий хусусиятига «тармоқ вазирликлари, идоралари ягона тизими»нинг эски ташкилий-ҳуқуқий конструкцияси зид бўлиб турибди. Ушбу конструкция «ҳокимият-бўйсуниш» принципи бўйича қаттиқ марказлаштириш ва муносабатларга асосланган эди. Бунда нафақат қуйи органлар, балки барча корхонлар, муассасалар вазирликлар ва идоралар ягона тизимларининг юксак даражада марказлаштирилган бўғинлари ҳисобланар эди. Бу ижтимоий-иқтисодий, ташкилий, ҳуқуқий марказлаштиришнинг юксак даражасини англатар эди, унинг базасида юқори турувчи тармоқ ва тармоқлараро органларнинг идоравий зўравонлиги ҳукмронлик қилар эди. Корхоналар, муассасалар ва ташкилотларнинг мустақиллиги ва ташаббуси ниҳоятда чекланган ва бундай шароитларда масъулиятдан қочиш, масалалар ҳал этилишини юқори органлар зиммасига ташлаб қўйиш уларнинг маъмурияти фаолиятининг принципига айланган эди. Вазирликлар ва идоралар фаолиятида эса корхоналар, муассасалар ва ташкилотларни оператив бошқариш ва бевосита фармойиш бериш шаклида улар фаолияти масалаларини ҳал этиш салмоқли ўрин тутар эди.

Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунчилиги корхоналар ва муассасаларнинг маъмурий-ҳуқуқий мавқеи асосларини мустаҳкамлади. Корхоналар ва муассасаларнинг маъмурий-ҳуқуқий мақомини белгилаб берувчи ҳуқуқ нормалари уч асосий гуруҳга бўлиниши мумкин: мулкчиликнинг барча шаклларидаги корхоналар ва муассасалар тегишли бўлган гуруҳ; давлат корхоналари ва муассасалари; давлат корпоратив корхоналари ва ташкилотлари тегишли бўлган гуруҳ.

[1] Бошқарувнинг маъмурий-ҳуқуқий тушунчаси остида ҳам давлат бошқаруви, ҳам нодавлат бошқаруви маъмурий ҳуқуқда тартибга солинган даражада қамраб олинади.

Корхоналар ва муассасаларнинг органлар билан, энг аввало ижро этувчи ҳокимият органлари билан ўзаро муносабатларида принципиал нуқтаи назарларни белгилаб берувчи нормалар принциплар сифатида давлат ва унинг органларининг корхоналар фаолиятига аралишишини тақиқлашни; корхоналар давлат рўйхатидан ўтказилишини ҳамда рўйхатдан ўтказиш тартибини ва рўйхатдан ўтказиш рад этилиши асосларини; корхоналар учун бухгалтерия ва статистика ҳисоботи юритилиши мажбуриятини, солиқ солиш ва иқтисодий ахборотни тўплаш, уни қайта ишлашнинг умумдавлат тизимини юритиш учун зарур бўлган ахборотнинг давлат органларига берилишини белгилаб беради. Корхоналар мукчилик шаклларидан ва ташкилий-ҳуқуқий нормалардан қатъи назар атроф-муҳит муҳофазаси қонунчилигига, ер тўғрисидаги қонунларга, табиатдан фойдаланишнинг ҳуқуқий режимига, ишлаб чиқаришдаги хавфсизлик қоидаларига, санитария-гигиена нормаларига ва ходимларнинг соғлигини ҳимоя қилиш талабларига, монополияга қарши қонунчиликка ва бошқаларга риоя қилиши шарт.

Ваколатли давлат органлари тегишли қонунчиликка риоя этилишини назорат қилишади ва шу жиҳатдан корхоналар фаолиятига аралашиши, қонунни бузувчиларга нисбатан қонунчиликда назарда тутилган мажбурий таъсир кўрсатиш чораларини қўллашлари мумкин. Муайян ҳолларда корхоналар хўжалик фаолиятининг муайян тури билан шуғулланишга рухсатнома олишлари керак.

Корхоналар маъмурий-ҳуқуқий мақомидаги умумийлик мавжудлиги энг аввало давлат, нодавлат, корпоратив корхоналар мақомида мавжуд бўлган хусусиятлар билан бирга қўшиб олиб борилади.

Давлат корхоналари маъмурий-ҳуқуқий мақоми хусусиятлари давлат бундай корхоналарнинг мулкдори эканлигидан келиб чиқади. Қуйидагилар давлат органлари юритиши учун тегишли бўлади: корхоналарни ташкил этиш; улар фаолияти мавзуси ва мақсадларини белгилаш, уларни жойлаштириш; уставни тасдиқлаш; корхоналарни бошқариш; раҳбарларни лавозимга тайинлаш ва лавозимдан озод қилиш; белгиланган ҳолларда давлат буюртмалари бериш; давлат корхоналарини қайта ташкил этиш ва тугатиш.

Фаолиятнинг айрим турларини юритишга фақат давлат корхоналарига рухсат берилади. Қуролларнинг ҳар қандай турлари, ўқ-дорилар, портловчи моддалар, гиёҳвандлик моддалари тайёрлаш ва сотиш билан шуғулланувчи бундай корхонлар рухсат берувчи тизим режимига бўйсунади. Давлат корхоналарининг мансабдор шахсларига давлат-ҳокимият хусусиятига эга бўлган ваколатлар берилган. Уларга нисбатан ваколатли давлат органлари ва мансабдор шахсларнинг интизомий ҳокимияти татбиқ этилади.

Қонунда назарда тутилган ҳолларда давлат корхоналарига бириктирилган мол-мулкка нисбатан ваколатлар амалга оширилиши мулк эгаси номидан уларнинг мулк ҳуқуқига бўлган ваколатларини амалга оширувчи давлат органларининг ҳокимият билан боғлиқ муносабатлари орқали амалга оширилади.

Мулкида давлат улуши бўлган нодавлат корхоналарнинг маъмурий-ҳуқуқий мақоми хусусиятлари қуйидагилардан иборатдир. Бундай корхоналар ташкилий-ҳуқуқий шаклларидан қатъи назар барча корхоналар учун хос бўлган маъмурий-ҳуқуқий режим доирасида ишлайди. Уларга нисбатан давлатнинг роли ҳуқуқий нормаларни белгилашда ва уларга риоя этилишини назорат қилишда намоён бўлади. Унинг мазкур корхоналарга таъсири давлат корхоналарига қараганда чекланганроқ. У, умумий қоидага кўра, уларни таъсис этиш, ихтисослигини белгилаш, бошқарувни ташкил этишнинг аниқ мсалаларини ҳал этмайди. Ушбу ва кўплаб бошқа масалалар бўйича қарор муассислар ёки улар томонидан вакил қилинган органлар, тадбиркорлар томонидан қабул қилинади. Улар давлат органлари учун қонуний ва ноқонуний фактлар сифатида аҳамиятга эгадир. Акциялари давлат мулки қилиб мустаҳкамланган акциядорлик жамиятлари бошқарувида давлатнинг вакиллари бўлади.

Корхоналар, муассасалар мустақиллиги маъмурий-ҳуқуқий кафолатлари, биринчидан, ижро этувчи ҳокимиятни амалга оширишнинг умумий ҳуқуқий режими ҳосиласи ҳисобланади, иккинчидан, ижро этувчи ҳокимият органларининг корхоналар, муассасалар билан муносабатларини белгилаб берувчи ҳуқуқий нормалар тизимида ифодаланади, учинчидан, корхоналар, муассасаларнинг ижро этувчи ҳокимият органларининг ҳуқуққа зид хатти-ҳаракатларидан ўзларини ҳимоя қилишга бўлган ҳуқуқларида акс этади. Умумий ҳуқуқий режим ижро этувчи ҳокимият органлари фаолиятининг қонунга бўйсунишини тақозо этади. Бинобарин, улар корхоналар, муассасаларнинг ҳуқуқий мавқеини белгилаб берувчи қонунларга риоя қилишлари ва уни бажаришлари шарт. Кўрсатиб ўтилган органларнинг корхоналар, муассасалар мустақиллигини чеклаб қўювчи ҳуқуққа зид хатти-ҳаракатлари ваколатли органлар томонидан бекор қилиниши керак. Ижро этувчи ҳокимият органлари корхоналар, муассасаларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатлари таъминланиши ва улар ўз мажбуриятларини бажаришлари учун имкони бўлган барча чора-тадбирларни кўришлари керак.

Мустақилликнинг кафолатларини назарда тутиб, давлат ва

унинг органлари корхоналар, муассасалар фаолиятига аралашиши умумий тақиқланиши ҳамда фақат қонун ҳужжатларига кўра айрим ҳолларда истисноларга йўл қўйилиши муҳим ҳисобланади. У, шунингдек, ижро этувчи ҳокимият органлари билан корхоналар, муассасалар ўртасидаги муносабатларга ҳам тўлиқ даражада тегишлидир. Ижро этувчи ҳокимият органларининг ваколатларини мустаҳкамлаб берувчи нормалар мустақилликнинг ҳуқуққа зид равишда чекланишининг ҳуқуқий тўсиғи бўлиб хизмат қилади. Бу ваколатларнинг хусусияти шундаки, улар корхоналар, муассасаларнинг кундалик фаолиятини бевосита бошқаришдан четлатилган, уларга нисбатан жорий раҳбарлик қилиш шакли сифатида маъмурий-фармойиш берувчи хатти-ҳаракатларни содир этиш ҳуқуқига эга эмас. Ушбу кафолатлар билан биргаликда қонунчиликда корхоналар ва муассасаларнинг ўз мустақилликларини маъмурий ва суд тартибида ҳимоя қилишлари ҳуқуқи назарда тутилган. Жумладан, корхоналар ва муассасалар қонунчиликка кўра ўз ваколатига кирмайдиган масалалар бўйича фаолиятни текшириш юклатилган давлат органларининг талабларини бажармаслик ва уларни назорат қилиш мавзусига тегишли бўлмаган материалар билан таништирмаслик ҳуқуқига эга. Қонун кўпинча корхоналар, муассасаларга нисбатан муайян хатти-ҳаракатлар содир этилиши тақиқланишини (уларни барпо этиш мақбул эмаслиги сабаблари билан давлат рўйхатидан ўтказиш рад этилиши) назарда тутади, улар олдида давлат органларининг тўғридан-тўғри мажбуриятларини белгилайди (масалан, корхона фаолиятнинг мазкур тури билан шуғулланишга рухсат бериш тўғрисидаги аризаси бир ҳафта муддатда кўриб чиқилиши керак ва ҳоказо).

Корхоналар ва муассасалар давлат органи ёки маҳаллий ўзини ўзи бошқариш органининг қонунга ёки бошқа ҳуқуқий ҳужжатга зид бўлган ҳамда унинг ҳуқуқларини ва қонун билан ҳимоя қилинадиган манфаатларини бузувчи хатти-ҳаракатини ҳақиқий эмас, деб эътироф этиш тўғрисидаги ариза билан судга мурожаат қилиш ҳуқуқига эга. Ижро этувчи ҳокимият органлари билан корхоналар ва ташкилотлар ўртасидаги ўзаро муносабатларда қонунийликка риоя қилиш қонунларнинг ижро этилиши прокуратура органлари томонидан назорат қилиш соҳасига киради.

Ўзбекистон Республикасида ҳозирги вақтда ишлаб чиқариш корхоналари, шунингдек ижтимоий-маданий муассасалар асосан марказлаштиришдан чиқарилган. Бу қуйидагиларда ўз ифодасини топган: биринчидан, улар хусусий, давлат корхоналарини ва мулкчиликнинг бошқа турларидаги корхоналар ва муассасаларни ташкил этган ҳолда мулкчиллик шаклларига кўра табақалаштирилган, уларни мулкдорлар ёки тайинлаб қўйиладиган органлар бошқаради; иккинчидан, нодавлат корхоналар ва муассасалар иқтисодий маънода ўзларининг тармоқ тегишлилигини сақлаб қолган ҳолда давлат органларининг бўйсунишидан чиқарилган; учинчидан, давлат корхоналари ва муассасалари идоравий мансубликни сақлаб қолган ҳолда бозор ва фуқаролик ҳуқуқи субъектлари сифатида ўз мавқеларни мустаҳкамладилар, мустақилликнинг уларни сўзсиз равишда юқори турувчи тармоқ органи ягона тизимининг ташкилий бўғинлари сифатида қараш имконини бермайдиган даражасига эга бўлдилар.

Давлат мулкини хўжаликни юритиш учун олган давлат корхоналари мустақиллиги даражасига баҳо берилар экан, бошқарувнинг юқори турувчи тармоқ органлари ўзларига қарашли корхоналарни бевосита бошқариш, уларнинг ишлаб чиқариш ва хўжалик фаолиятига аралашиш, ўз шартлари бажарилишини мажбур қилиш ҳуқуқига эга эмаслиги жиҳатидан улар ҳам юқори турувчи органлар бўйсунишидан чиқарилган деб ҳисоблаш мумкин. Юқори органлар уларга фақат тўғридан-тўғри бошқаришнинг айрим элементлари даражасида муносабатда бўлиш ҳуқуқига эгадирлар, жумладан қонунлар ижро этилишини, раҳбарлар лавозимлари алмаштирилишини, бюджет муассасалари молиялаштирилишини, корхоналар томонидан ўтказиладиган айрим тадбирларнинг бюджетдан маблағ билан таъминланишини назорат қилиш ваколатига эгадирлар. Бу юқори органларнинг давлат корхоналари ва муассасалари фаолиятига таъсир кўрсатишининг қудратли воситаларидир[1].

Маъмурий-сиёсий соҳадаги ишлар эса бошқача. Айрим тармоқларнинг қатъий марказлаштирилган тартибда бошқарилиши табиий ҳолат ҳисобланади (мудофаа, давлат хавфсизлиги, ташқи ишлар ва бошқалар). Ўзбекистон Республикаси Ички ишлар вазирлигига бўйсунадиган айрим муассасалар ва ташкилотларни (ички қўшинлар, ёнғин хавфсизлиги ва бошқалар) бошқариш учун юксак даражада марказлаштириш муҳим аҳамиятга эга. Демак, тегишли вазирликлар ва идоралар ягона тизимлари конструкцияси ўз аҳамиятини сақлаб қолади. Ижро этувчи ҳокимият маҳаллий органлари мақомига нисбатан икки томонлама бўйсуниш принципи қўлланилиши умуман бўлмаса ҳам, муайян қоида сифатида ўз асосидан маҳрум бўлишга олиб келади. Тармоқ ва тармоқлараро органларнинг тегишли республика органларига ташкилий бўйсуниши уларнинг ҳозирги мавқеига зиддир.

[1] Корхоналар фаолиятининг алоҳида хусусияти улар фаолиятининг ҳар хил жиҳатларига давлатнинг кучайтирилган бошқарувчи таъсирини тақозо этган ҳолларда умумий қоидалардан истисноларга йўл қўйилади.

Шу билан бирга кейинги вақтларда Ўзбекистонда бошқа давлат корхоналарининг мустақиллигини чеклаш тенденцияси намоён бўлмоқда ва кучаймоқда. Раҳбарларнинг давлат мулкига нисбатан эркин муносабатда бўлиши Вазирлар Маҳкамасини айрим чеклашлар жорий этишга, республика корхонаси ўзига бириктирилган мулкдан бу мулк берилган пайтда ёҳуд корхона уставида белгиланган аниқ тарздаги вазифага тўлиқ мувофиқ ҳолда тасарруф этишини белгилашга мажбур қилди. Корхонага ўзига бириктирилган мулкни сотиш ва ундан тушган тушумни бошқа корхоналарнинг устав сармоясига улуш сифатида қўшиш, ижарага бериш, кафолатга бериш ёки Давлат мулки қўмитаси ёки ҳудудий бошқарувининг розилигисиз бошқача тарзда тасарруф этиш тақиқланган. Ушбу талаблар бажарилмаган тақдирда Ўзбекистон Республикаси Давлат мулкини бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш қўмитаси корхонадан бундай мулкни олиб қўйишга ёки корхонани белгиланган тартибда тугатишга ҳақлидир.

Бошқарув тармоқ органларининг бош вазифаси иқтисодиётнинг тегишли тармоқларида ва ижтимоий-маданий қурилишда фаолиятни мувофиқлаштириш ва тартибга солишдир. Улар умуман, тармоқнинг, унинг корхоналари, ташкилотлари ва муассасаларининг манфатлари йўлида амалга ошириши мумкин. Мана шу асосларга мувофиқ бошқарув тизими шакллантирилади. Хўжалик бирликлари ёки муассасалар эмас, балки йирик комплекслар, шу жумладан тармоқ комплекслари унинг объектлари ҳисобланади. Масалан, давлат мулкини бошқариш, саноат стратегияси ва бошқалар. Бу давлат корхоналарига тегишли эмас. Уларга нисбатан юқори турувчи ваколатли органлар тўғридан-тўғри бошқаришни амалга оширади.

Шу билан бирга Ўзбекистон Республикаси Конституцияси ижро этувчи ҳокимият тизимининг ягоналигини эълон қилгани ҳолда ушбу масалада муноза ра қилиш учун айрим асосларни беради. Бироқ, бир томондан, бундай бирлик юзасидан на методологик, на юридик асослар мавжуд эмас, иккинчи томондан, ҳали бундан ижро этувчи ҳокимият органларининг қаттиқ «ёпишиб олиши» келиб чиқмайди. Ижро этувчи ҳокимият тизимининг бирлигига ҳуқуқий нормалар ёрдамида, ҳар хил даражадаги органлар функциялари хусусиятининг умумийлиги орқали эришиш мумкин.

Бошқарувни маъмурий-ҳуқуқий ташкил этишнинг мазмуни уларни юридик мустаҳкамлашнинг принциплари ва шаклларини аниқлашни; уларнинг функционал вазифларига боғлиқ равишда бошқарув органлари шаклларини аниқлашни; улар ўртасида ваколатларни чегаралашни, шу жумладан вазифалар, функцияларни шакллантиришни, ҳуқуқ ва мажбуриятларни белгилашни; бошқарувнинг қуйи ва юқори турувчи бўғинлари ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг ҳуқуқий шаклларини аниқлашни; бошқарув фаолияти усулларини ва уларни амалга ошириш шаклларини белгилашни ўз ичига олади.

Кўрсатиб ўтилган масалаларнинг ҳал этилиши Ўзбекистон Республикаси ҳудудлари ва маҳаллий бошқарув органлари манфаатларига дахл қилган ҳолларда, улар, табиийки, олдиндан муҳокама қилиниши ва келишилиши керак. Бошқарувни маъмурий ташкил этиш масалалари бўйича ваколатларнинг барча мажмуига эга бўлган орган йўқ ва бўлиши мумкин эмас. У ёки бу масалани ҳал этишга алоқадор бўлган барча органларнинг ўзаро ҳамкорлиги шубҳасиздир.

Тўғри танлаш ҳамда тармоқлар ва соҳаларнинг бошқарув субъектлари ўртасида алоқаларни мустаҳкамлаш муҳим аҳамиятга эга. Бошқарувнинг амалдаги тизимида улар ҳар хил шаклларда: умумий бўйсуниш, бевосита бўйсуниш, тўғридан-тўғри бўйсуниш, оператив бўйсуниш, икки томонлама бўйсуниш ва билвосита бўйсуниш шаклларида намоён бўлади[1].

[1] Жумладан, умумий қоидага кўра, икки томонлама бўйсуниш принципи норматив ҳужжатларда тўғридан-тўғри шаклда қайд этилмайди, бироқ айрим ҳолларда икки томонлама бўйсунадиган органлар мақоми бундай ҳужжатлар билан тўғридан-тўғри белгиланади.

Қонунчилик, энг аввало маъмурий ҳуқуқ нормалари давлат-бошқарув фаолияти доирасида ижро этувчи ҳокимият вазифалари ва функцияларининг самарали амалга оширилишига хизмат қилади. Реал ифодаланганда ягона давлат сиёсати жамият ҳаётининг барча муҳим жиҳатлари ташкил этилишини таъминлашга даъват этилган. Айнан ташкил этиш бошқарув фаолиятининг мазмуни ҳисобланади, у биргаликдаги иш учун одамларни бирлаштиришни, ишларнинг айрим турларини келишишни, иш натижаларини назорат қилишни тақозо этади. Бинобарин, ташкил этиш аниқ бир мақсадни – ички тартиб кўзда тутилган аниқ тузилмани, ўзаро битим келишувни, бир бутун яхлитнинг табақалаштирилган ва у ёки бу даражада автоном қисмларининг ўзаро алоқасини кўзлайдиган мақсадга эгадир. Ушбу мақсадга фаолият кўрсатиш жараёнида эришилади. Демак, ташкил этишни бошқарув ишлари тартибга солинишини таъминлаш сифатида таърифлаш мумкин.

Бинобарин, давлат-бошқарув фаолиятининг ўзи уюшган, тартибли бўлиши керак ва жамиятнинг турли соҳаларида давлат сиёсатини ўтказиш, давлат-бошқарув тизимини тўғри шакллантириш, бошқарув орқали (тартибга солувчи) таъсир кўрсатиш жараёнида фойдаланиладиган воситаларни танлаш, шунингдек бошқарувчилар билан бошқари-

ладиганлар ўртасидаги алоқалар характери учун ташкил этиш омилининг аҳамияти ана шунда тушунарли бўлади.

Мамлакатда юз бераётган ижтимоий-иқтисодий хусусиятга эга бўлган ўзгаришлар давлат бошқаруви соҳасида ташкилий жараёнларнинг аҳамиятини пасайтирмайди, маъмурий-ҳуқуқий тартибга солувчиларга бўлган эҳтиёжни ва уларнинг мавжуд бўлиши ҳамда янада ривожланишини камситмайди. Шу билан бирга ижтимоий ривожланиш кўрсатиб ўтилган тартибга солувчиларнинг мазмунига ва уларни кундалик қўллаш механизмига жиддий таъсир кўрсатмасдан қолмайди.

Давлат томонидан қўллаб-қувватлаш ва тартибга солиш давлат бошқаруви ва маъмурий-ҳуқуқий тартибга солиш тизимида ўзининг тўғридан-тўғри ифодасини топади. Унинг асосида бошқарувнинг етакчи субъекти сифатида мустаҳкам мавқени сақлаб қолувчи сифатида давлат сиёсатини ҳаётга жорий этиш ётади.

Ҳозирги замон шароитларида давлат бошқаруви маъмурий-ҳуқуқий ташкил этилишининг бирламчи асослари мана шулардан иборат. Бошқарувнинг амалдаги тизими унга мувофиқ қурилиши керак.

Давлат бошқаруви тизими – ниҳоятда кенг кўламли тушунча. Унинг чинакам ташкилий-ҳуқуқий маъноси биринчи навбатда таркибий муаммолар ҳал этилишини тақозо этади. Конституциявий маънода ижро этувчи ҳокимият давлат ҳокимияти мана шу шохобчалари субъектларининг ягона тизими туфайли амалга оширилади. Сўз ҳар хил даражали ва ҳар хил ихтисосдаги ижроия органларининг шаклланган тизимини барпо этиш, тизим ичида уларнинг ўзаро алоқадорлигини таъминлаш, улар ўртасидаги юридик ваколатларни аниқ ва мақбул тақсимлаш, минтақавий ва маҳаллий даражаларда бошқарув функцияларини амалга ошириш жараёнида реал номарказлаштириш билан бирга умумреспублика кўламида бошқарув функцияларини зарур марказлаштиришни бирга қўшиб олиб бориш ҳақида бормоқда.

Ғофуржон Сатимов,
ЖИДУ Халқаро ҳуқуқ ихтисослиги бўйича инглиз тили кафедраси мудири, доцент

ОЛАМАРО МАШҲУРУ МАНЗУР СИЙМО

Ўзликни англаш
тарихни билишдан бошланади.
И. Каримов

Тарих, маънавият, урф-одатлар қадим-қадим замонлардан то бизнинг давримизгача бутун инсоният, барча халқлар томонидан яратилган қадриятлар бўлиб, уларни ўрганиш ҳар бир инсоннинг маънавий-ахлоқий, маданий-сиёсий ва ижтимоий-маърифий дунёқарашини бойитади, кишини мустақиллик ғояларига садоқат, Ватан истиқлолидан ғурурланиш, замонавий тараққиётга ҳисса қўшишга интилиш руҳида тарбиялайди. Ўсиб келаётган авлодни маънавий баркамол, ахлоқан етук инсонлар қилиб тарбиялаш билан банд бўлган ҳар бир ташкилот, муассаса, корхона, шунингдек ҳар бир тарбиячининг иш фаолиятида ўтмиш маънавий меросига ҳурмат ва эътибор, маънавият ва шахс руҳияти, унинг феъл-атворининг шаклланиши каби мавзулар асосий ўринни эгалламоғи лозим. Зеро, ўтмишни билмаган бугунни, ҳозирги мавжуд қадриятларни англаб етмайди. Шунинг учун ҳам ўтмишга теран кўз билан қарамоқ ва аждодлар тажрибасидан тўғри хулосалар чиқармоқ зарурияти сезилиб туради.

Маълумки, бизнинг маданий-маънавий ва тарихий меросимиз Ўзбекистон ҳудуди билангина чекланиб қолмай, балки барча Шарқ мамлакатлари, хусусан Ҳиндистон, Покистон, Кашмир, Эрон, Афғонистон каби ўлкалар тарихи билан чамбарчас боғлиқдир. Аждодларимизнинг маънавият ва инсоний қадриятларни шакллантириш учун хизмат қиладиган моддий-маънавий ёдгорликларини қидириб топиш ва уларни халқимизнинг маънавий эҳтиёжини қондириш йўлига сафарбар қилиш бугунги куннинг энг долзарб вазифаларидан биридир.

Улар орасида юртбошимиз айтганларидек, “Буюк маданият ва шарқона ахлоқ-одоб тимсоли” бўлган бобокалонимиз Заҳириддин Муҳаммад Бобуршоҳ шахси ва у асос солган сулола вакиллари салтанати тарихи алоҳида аҳамият касб этади.

Хорижда "Буюк Мўғуллар" номи билан машҳур бўлган "Буюк бобурийлар" сулоласи тарихи жаҳон тарихида алоҳида аҳамиятга молик бўлган зарҳал саҳифаларни ташкил қилади. Бобурий шаҳзодалар Ҳиндистонда ҳукмронлик қилиб, у ерда улкан империя барпо қилган ва ўз ҳукмронликлари даврида бетакрор меъморий, адабий-тарихий, мусиқий ва тасвирий санъат намуналарининг яратилишига, давлатни идора қилишнинг ҳамда ҳарбий санъатнинг мукаммал тизимини барпо қилишга бош-қош бўлган бўлсалар ҳам, уларнинг илдиз томирлари Ўзбекистонга, хусусан ўзбекларга, Марказий Осиёда яшайдиган барча туркий қавмларга келиб туташади. Уларнинг ғамхўрлиги боис яратилган маданий-маънавий мерос эса тўла маънода бизнинг ҳам меросимиздир, зеро "...биз Берунийларга, Бухорийларга, Амир Темур, Мирзо Улуғбек, Мирзо Бобурларга ворис бўламиз"[1].

Мовароуннаҳр тарихида ўчмас из қолдирган, Афғонистон, Ҳиндистон, Покистон, Кашмир, Бенгалия каби мамлакатлар тарихида бир неча асрларга татигулик бурилиш ясаган, бу мамлакатлар халқларининг маданий, ижтимоий ва иқтисодий ҳаётида сезиларли ижобий ўзгаришларни амалга оширган буюк давлат арбоби, моҳир саркарда, улкан шоир, аллома ва меъмор, хуллас, баркамол инсон, темурий шаҳзода Заҳириддин Муҳаммад Бобур Подшоҳи Ғозий Ҳиндистонда бобурийлар салтанатига асос солди. Бу салтанат тарқоқ мамлакатнинг сиёсий бирлигини таъминлади ва унинг гуллаб-яшнаши учун асрлар оша ижобий таъсир кўрсатди.

Бобуршоҳ ва бобурий шаҳзодаларнинг ҳаёт йўли, уларнинг беқиёс бунёдкорлик ишлари, давлатни бошқаришдаги ислоҳотлар, қолаверса, башарият тарихида салмоқли ўрин тутган инсон сифатидаги қиёфаси унинг ватандошлари қалбида, албатта, катта қизиқиш ва фахрланиш туйғусини уйғотади.

Заҳириддин Муҳаммад Бобур 1483 йилнинг 14 февралида Андижонда, Соҳибқирон Амир Темур ҳазратларининг бешинчи авлоди бўлмиш Фарғона мулкининг ҳукмдори Султон Умаршайх Мирзо ва Тошкент хони Юнусхоннинг қизи Қутлуғ Нигор Хоним оиласида дунёга келди.

Бобур Мирзо ҳали болалигидаёқ отасидан қолган мўъжазгина Фарғона вилоятини бошқаришни ўз зиммасига олган ва бобокалони Соҳибқирон Амир Темурдан қолган пойтахт Самарқанд тахтини эгаллашни кўзлаган ғайрат ва шижоатли саркарда эди. У умр бўйи улуғворликка интилиб яшади ва бунга эришди ҳам.

У тахтга чиққан пайтда атроф ўлкалар тахтида тажрибали, маккор султон ва хонлар ўтирар эди. Уларнинг аксарияти кўп

[1] Каримов И.А. Тарихий хотирасиз келажак йўқ. Т., 1998, 16-бет.

ўтмай ўша даврга хос бўлган бало - сарой фитналари-ю ғийбат ва иғволар қурбони бўлдилар. Шафқатсиз тақдир шамоллари Бобур Мирзони ҳам узоқ элларга элтиб ташлади. Лекин жисмидаги ғайрат-шижоати, мустаҳкам иродаси ва Яратганга бўлган садоқати туфайли у ҳаёт бўронларига бардош бериб, улардан устун келди ва ҳаётда ўз мавқеини сақлаб қолдигина эмас, балки отасидан мерос қолган мўъжазгина давлатдан бир неча бор катта ва салобатли улкан салтанат - Ҳиндистондаги буюк бобурийлар салтанатига асос солди.

Бобур ҳали йигирма ёшга етмай туриб тақдирнинг барча иссиғу совуғини бошдан кечирди. У гоҳ унчалик назарга тушмайдиган шаҳзода қиёфасида, гоҳ улкан салтанат соҳиби бўлган буюк ва қудратли шоҳ сифатида, гоҳ мағлуб сарбоз сифатида, гоҳ ғолиб саркарда сифатида кўз олдимизда намоён бўлади. Унинг бу кечинмалари қуйидаги сатрларда баён қилинади:

Чархнинг мен кўрмаган жавру жафоси қолдиму?!
Хаста кўнглим чекмаган дарду балоси қолдиму?!
Эй кўнгул, гар Бобур ул оламни истар қилма айб,
Тенгри учун де, бу оламнинг сафоси қолдиму?

Лекин ҳар қандай шароитда ҳам мустаҳкам ирода кучи, ҳаётдан умидворлик ва Яратганга шукроналик туйғуси уни бир дақиқа ҳам тарк этмади.

Ота юртидан қувилиб, энг яқин ҳамроҳлари билан мусофирликнинг оғир кунларини бошдан кечираётганда ҳам, унинг обрўси ва шуҳрати сўнмади ва минглаб кишиларни ўз ортидан эргаштира билди, уларни порлоқ келажакка ишонтира олди. Бошига тушган оғир кунларда кишиларни ишонтириш ва ўз ортидан эргаштира олиш учун жасур саркарда бўлиш лозимлигини у яхши англарди.

Понипат жангидан сўнг Деҳли тахти эгаллангач, тахтнинг бундан кейинги тақдири тахт даъвогарларидан бўлган Рона Сангам билан бўладиган жанг натижасига боғлиқ бўлиб қолган пайтда Бобур ўз жангчилари олдида жўшқин нутқ сўзлаб, руҳи тушган сарбозларни сергаклантириб, уларга Аллоҳдан мадад сўраб, ўзи олдинга чиқиб жангга бошлаб, муваффақият қозонганди.

Бобур юзма-юз туриб жанг қилишни ёқтирарди. Унинг бу қобилиятини Андижондан Ўш томон чиқаверишда, Ҳакан қишлоғида Аҳмад Танбал билан бўлган жанг манзаралари тафсилотида, шунингдек Ҳиротдан қайтиб Қобулга кираверишда 15 кишидан иборат мўғул сарбозлари билан яккама-якка жанг қилиб, уларнинг ҳаммасини ер тишлатгани ҳақидаги тафсилотларда

кўриш мумкин.[1] Жанг олиб бориш жараёнида Бобур шахсияти шафқатсизликдан холи бўлмаса-да, кўп ҳолларда у ўз асирларига ва мағлуб ғанимларга нисбатан кечиримли муносабатда бўларди. Тарихнависларнинг таърифича, укалари, қариндошлари ёхуд ғаразгўй бек ва амалдорлар унга қарши фитна уюштириб, исён кўтарганларида ҳам, агар улар айбини тан олиб, авф сўрасалар, атрофдаги ҳукмдорлардан фарқли ўлароқ, уларни авф этибгина қолмай, ўртада гина ҳам сақламас эди. Бобур Ҳирот сафарига кетганда пойтахт Қобулда давлат тўнтариши ясамоқчи бўлган холаваччаси Хон Мирзо ва унинг ғоявий ҳомийси - Бобур ва Хон Мирзонинг бувиси - Шоҳ Бегимга бўлган муносабати бу фикрни тасдиқлаб турибди. Понипат жангида Иброҳим Лўдий қўшини тормор этилгач, Бобур асирлар орасидан ғаниминг онасини топиб, унга "она" деб мурожаат қилди ва уни эҳтиётлаб парвариш қилиш чораларини буюрди. Бироқ бу аёл Бобурнинг таомига заҳар солдириб, уни ўлдириш режаси фош этилгандан кейин суиқасд иштирокчиларига нисбатан шоҳ ғазабининг чеки бўлмаса-да, суиқасднинг бош ҳомийси бўлган бу аёлни аяди, ундан қасос олмади ва ҳаётини сақлаб қолди.

Бироқ Бобурнинг жанговорликка бўлган иштиёқи уни тинчликни таъминлаш масъулиятидан узоқлаштирмаган эди. Ҳарбий ҳаракатлардан тин олган пайтларни у ҳаётининг энг осуда кунлари деб ҳисоблар ва ором оларди. Бундай пайтларда, у одатига кўра, давлатни бошқариш ишини такомиллаштириш билан машғул бўлар, аркони давлатни мустаҳкамлаш ва раиятнинг турмуш шароитини яхшилаш чораларини изларди, ижод билан машғул бўларди.

Бобурнинг фикрича, фотиҳлик ва ҳукмдорлик ишида юз минг усулни қўллаш мақсадга мувофиқ бўлади. Бироқ фатҳ этилган ҳудудларда ғолиб аскарлар томонидан мағлублар мулкининг талон-тарож қилинишига мутлақо йўл қўймасди. "Бобурнома"да айтилишича, Бобур Қобулга келгунга қадар бу ерда ҳукмдорлик қилган Хусравшоҳнинг навкарлари маҳаллий аҳолини талаш ва таҳқирлашни ўзларига одат қилиб олган эдилар. Қобул тахти Бобур ихтиёрига ўтгандан кейин ҳам улар бу ярамас қилиқларини тарк этмадилар. Қўшин Қорабоғ яқинидаги Оқсарой водийсига келиб тин олиш учун тўхтаган пайтда бадахшонлик Суйдим Али дарбоннинг навкарларидан бири ерлик аҳолидан бирининг бир кўза мойини зўрлик билан тортиб олгани ҳақида шикоят тушиши биланоқ, Бобурнинг буйруғига биноан айбдор тутиб келтирилади. Унинг айби гувоҳлар томонидан тасдиқланиши билан айбдорни

[1] Қаранг: "Бобурнома", 93- бет.

шоҳ чодири олдидаёқ калтаклашга буюрилади. Ана шу воқеадан кейин зўравонликни ўзига касб қилиб олганларнинг хатти-ҳаракати тартибга туширилиб, маҳаллий аҳоли ҳимоя остига олинди. Маҳаллий аҳолига озор етказганларга нисбатан кўрилган чоралар тафсилотини хотираноманинг кўп жойларида учратиш мумкин [1].

Бобур асос солган салтанат тарихига бағишланган тадқиқотларда ушбу салтанат боқийлигининг асосий омили ҳам ҳукмдорнинг энг адолатли шахс экани ва унинг олиб борган сиёсати адолатли сиёсат бўлганлигига алоҳида урғу бериб ўтилади. Ҳукмдорлик фаолиятининг ҳар бир қадамида унинг асосий тамойиллари раиятни ҳимоя қилиш, мавжуд тартибот ва удумларни эътиборга олган ҳолда, мамлакатда адолат тантанасини таъминлаш бўлди. Фарзандлари ва қўл остидаги амир ҳамда бекларининг барчасидан у адолат тамойилларининг бажарилишини қаттиқ туриб талаб қиларди.

Бобуршоҳ ўрта бўйдан юқорироқ, бақувват жуссали киши бўлиб, жисмоний ҳаракат талаб қиладиган машғулотларни яхши кўрарди. Машқлар натижасида у ўткир мерган ва моҳир қиличбоз бўлиб етишган. Ўз ҳарбий ва жисмоний маҳоратини кўпинча якка-якка жангларда намойиш қилган ва ҳамиша ғолибликка эришган. Қизи Гулбадан Бегимнинг гувоҳлик беришича, у шу даражада бақувват бўлганки, баъзан иккала қўлтиғига икки сарбозни қисиб олиб, Агра қалъаси деворлари устидан юриб, тўсиқлардан бемалол ҳатлаб ўта оларкан. Эътиқодига кўра сунний мазҳабига мансуб бўлган тақводор ва художўй мусулмон бўлган бўлса-да, унинг табиатида диний фанатизм ва мазҳаблар фарқига берилиш туйғуси сезилмас эди. Ваҳоланки, ўша даврларда мусулмонлар орасида сунний-шиа тушунчалари, мазҳаблар орасида мунтазам ғанимлик туйғуси ҳар қадамда учраб турадиган бир ҳол эди. Жавоҳарлал Нерунинг таъбири билан айтганда "Бобур шу пайтгача ўтган маданиятли ва жозибадор инсонлар орасида энг етукларидан бири эди. У мазҳабпарастлик ва мутаассибликдан йироқ эди."[2] Эришган муваффақиятларини ҳам, омадсизликларини ҳам Яратганнинг марҳаматидан, деб билар ва бунга шукр келтирар эди.

Инсон сифатида у итоатгўй ўғил, садоқатли эр, ғамхўр ота ва самимий дўст эди. Атрофдагилар, хоҳ қариндошлари бўлсин, хоҳ ҳамроҳлари бўлсин, унга энг ишончли таянч деб қарар эдилар. Бобурнинг инсоний фазилатлари орасида қариндош-уруғларига ва

[1] Қаранг: Заҳириддин Муҳаммад Бобур "Бобурнома", Т., 2002 йил, 106, 167-бетлар.
[2] Неру, Джавахарлал. Взгляд на всемирную историю. Том 2. М., 1975. - С.115.

бева-бечораларга оталарча ғамхўрлик қилиш туйғуси ҳар қадамда кўзга ташланиб туради. Ватанни ташлаб Қобул сари машаққатли йўллар билан юриш давомида 200-300 кишидан иборат бўлган унинг ҳамроҳлари оч-юпун ҳолда кетаётганларида, уларнинг ихтиёридаги иккитагина чодирдан бири Бобурга берилган бўлиб, у ўз чодирини онасига тикиб берганига гувоҳ бўламиз. *"Улуғ-кичик мени умидворлик била ирашиб юрийдурганлар икки юздин кўпрак, уч юздин озроқ бўлғой эди. Аксар яёқ ва иликларида таё ва оёқларида чоруқ ва эгинларида чопон эрди. Усрат бу мартабада эрдиким, бизнинг орада икки чодир бор эди. Менинг чодирим волидамға тикилур эди. Манга ҳар юртта олачўқ ясар эдилар, олачўқда ўлтирур эдим."*[1]

Қобулга келиб ўрнашиб, давлат ишлари изга тушиб кетган кунларда Бобур ҳар жума кунлари холаларини зиёрат қилиб, уларнинг кўнгилларини кўтариб туришни одат қилган эди. Гулбадан Бегимнинг айтишича, ёзнинг иссиқ кунларидан бирида Бобур одатдагидек холалари зиёратига бормоқчи бўлиб отланаётганда, малика Моҳим Бегим куннинг иссиғига ишора қилиб, уни шаштидан қайтармоқчи бўлган экан. Ўшанда Бобур ундан гина қилиб *"Бегим, сиздан шунақа гап чиқиши мени ҳайратга соладур, ахир уларнинг кўнглини мен овламасам, ким овлайди?"*, дея ранжиш аломатларини билдирган экан.

Шоир сифатида яратган ғазаллар, маснавий ва рубоийларда севимли ёр, ватан-диёр мавзуи катта ўрин эгаллайди. Она юртидан йироқда бўлса ҳам, эл-юртни қўмсаш, унга интилиш каби изтиробли, ғам-андуҳларга тўла туйғулар билан афсус ва надоматлар чекади.

Ўз юртни қўйиб Ҳинд сори юзландим,
Ё, раб, нетайин, бу не юз қаролиғ бўлди.

Бобур ўзи яратган асарлар келажак авлод учун буюк мактаб ролини ўташини кўзлаб, кейинчалик форсча таржимаси (XУ1 аср) билан "Бобурнома" сифатида машҳур бўлган "Вақойеъ" деб аталмиш қомусий асари, "Ҳатти Бобурий", "Аруз рисоласи", "Муфассал", "Мубаййин", шунингдек, ҳарб иши, мусиқа ва илоҳиёт илмига оид қатор илмий-тарихий асарларини ҳам яратган. Ҳожа (Убайдуллоҳ) Аҳрори Валийнинг "Рисолаи Волидийа" асарини шеърий усулда форс тилидан туркийга таржима қилган. Ўрта асрлар тарихини ўрганишда энг ноёб ва ҳаққоний манба сифатида тан олинган "Бобурнома" тарихий-жуғрофий, этник ва ҳарбий-стратегик аҳамиятга молик маълумотларни ўзида мужассам этган насрий асар бўлиб, муаллифнинг кечинмалари ҳақида ҳаққоний маълумотлар беради. Бу асар бир неча хорижий тилларга таржима қилинган ва ҳали-ҳануз қизиқиш билан ўқилади.

[1] Бобур З.М. "Бобурнома". Т., 2002, 102-бет.

Бобурнинг муаллиф сифатида улуғлиги ҳам шундаки, ушбу хотираномасида ҳаётидаги ўзининг камчиликлари ва омадсизликка олиб келган нотўғри хатти-ҳаракатини ҳам ўқувчидан яширмайди. Айниқса, ҳаётининг дастлабки ўспиринлик йилларидаги умидсизликларга тўла даври ҳақида хотираномасида очиқ ёзади. Айрим ўринларда у тахтдан маҳрум бўлибгина қолмай, ҳатто бошпанасиз бир қочқин сифатида умргузаронлик қилганини ҳам ҳикоя қилиб беради: *"Даҳкатда эканда ... Аксар яланг оёқ юрур эрдим. Яланг оёқ кўп юргандин оёқларим андоқ бўлиб эдиким, тоғ ва тош тафовут қилмас эди"*[1]. Ваҳоланки, шоҳлар ҳақида ёзилган хотираномаларда бундай ҳол камдан-кам кўзга ташланади. Айрим тушкунликка тушган чоғларида у ночорликдан кучли толиққан бўлса ҳам, вазият тақозо этган пайтларда пўлат иродали киши эканини намойиш қилиб, шижоат ва жасорат намуналарини кўрсатарди. У туну кун тинимсиз отда йўл босарди, ўша кунлардан бирида безгак титроқлари ва танасининг зирқираб оғришига қарамай, кунига 70-80 милялик масофани босиб ўтишганини ҳикоя қилади. Рубоийларидан бирида хотираномасида битилган бошидан ўтган аламли кунлар ҳақида шундай дейди:

Бу олам аро ажаб аламлар кўрдим,
Олам элидин турфа ситамлар кўрдим,
Ҳар ким бу "Вақоеъ"ни ўқур, билғайким,
Не ранжу, не меҳнату не ғамлар кўрдим.

Бобур ўзга юртларга бориб у ерда ўз ҳукмронлигини ўрнатган бўлса ҳам, бу ўлкалардаги бойликларни талон-тарож қилиб, молдунё тўпламади. Балки шу ерларда қолиб, маҳаллий халқ вакиллари билан ҳамкорликда бу юртларни обод қилиб, бунёдкорлик ишларини олиб борди, боғ-роғлар яратди, масжид ва мадрасалар, ҳаммомлар, кўприклар, мусофирхона ва карвонсаройлар қурдирди.[2]

Бобурни босқинчи, келгинди сифатида тасвирламоқчи бўлганларнинг фикри асоссиз эканига мисол тариқасида Деҳли тахти эгалланиб, унинг хазинасида тўпланган беҳисоб бойликларни ўз ҳамроҳларига ва навкарлари ўртасида холисона бўлиб бериш воқеасини келтириш мумкин. Ўшанда Деҳли хазинаси ва таслим

[1] "Бобурнома", 87-бет.
[2] Ўша асар, 209-бет.

қилинган бир неча султонларнинг тўплаган бойликлари Бобур ҳузурига келтирилганда унинг саховатининг чеки бўлмади. Садоқатли амир ва бекларга уларнинг эгаллаган мавқеи ва хизматларига қараб 10, 8, 7 ва 6 лакдан[1] пул маблағи инъом этилди. Лашкарнинг ҳар бир навкарига унинг қайси миллатга мансублигидан қатъий назар хазинадан муносиб улуш тарқатилди. Юришда ҳамроҳлик қилган сарой хизматчилари ҳам инъомдан бенасиб қолмадилар. Шоҳнинг барча қариндошлари лашкарда бўлиш-бўлмаслигидан қатъий назар тилла, кумуш, жавоҳир, лаъл каби қимматбаҳо совғалар, кийим-бош саруполар ёки хизматкор қуллар билан сийландилар. Мовароуннаҳрда қолган қариндош-уруғларга, Хуросон, Қашқар ва Эрондаги Бобурга садоқатда бўлган ҳокимларга, Макка ва Мадинадаги муқаддас қадамжой ва зиёратгоҳларда истиқомат қилувчи азиз-авлиёларга ҳам ҳар бирига муносиб совғалар жўнатилди. Бобуршоҳнинг номи бу ўлкаларда ҳам улуғланди. Подшоҳ оиласидаги ва ҳарамдаги аёлларнинг ҳар бирига Султон Иброҳимнинг канизакларидан биттадан хизматкор ва бир олтин ликобча тўла дуру-гавҳарлар, икки лагандан тилла ва икки лагандан кумуш тангалар инъом этилди. Қобул, Садора, Вараск, Хўст ва Бадахшондаги ҳар бир эркак ва аёлга қул ёки озод киши эканидан қатъий назар, бир шоҳруҳийдан кумуш танга улашилди. Бу чоралар натижасида лашкарнинг мустаҳкамланиши таъминланди, шоҳнинг ўзи эса халқ орасида "Қаландар шоҳ" лақабини олди. Бу ҳол унинг ниҳоятда назари тўқ, саховатпеша инсон бўлганидан далолат беради.

Гўзалликка интилиш ва уни қадрлаш, ҳаёт лаззатларидан ҳузур қилиш Бобуршоҳнинг табиатига хос хислатлардан бўлиб, меъморий обидалар ва шинам боғ-роғлар яратиш унинг севимли машғулотларидан бўлган[2]. Дарахтлар ва гулларнинг энг яхши намуналарини бошқа ўлкалардан олиб келиб, боғлар яратар ва боғ сайридан ниҳоятда лаззатланар эди. Ана шу ҳаловатли кунларни у жуда қадрлайди ва ўз ҳаётидан мамнунлигини изҳор этади:

Ёз фасли, ёр васли, дўстларнинг суҳбати,
Шеър баҳси, ишқ дарди, боданинг кайфияти,
Ёз фаслида чоғир ичмакнинг ўзга ҳоли бор,
Кимга бу нашъа муяссар бўлса, бордур давлати.

Ҳаётининг охирги дақиқалари яқинлашиб қолган кунларнинг бирида у сарой аъёнларидан бир неча кишини ҳузурига чорлаб, улар олдида севимли фарзанди Ҳумоюннинг қўлларини ўз қўлига

[1] *1 лак юз минг рупийга тенг.*
[2] Қаранг: "Бобурнома", 214-бет.

олиб, унинг ўз тасарруфидаги барча юртларда ўзининг вориси эканини эълон қилди ва унга салтанат тахтини эгаллашни буюрди. Шундан сўнг кишининг Тангри Таоло ва унинг бандалари олдидаги масъулияти ва бурчини қандай бажариш ҳақида фарзандига насиҳат қилди. Энг аввало ҳукмдор сифатида қунт ва ҳалоллик билан сиёсат олиб бориш, айбдорларни жазолашда тентак ва айбига иқрор бўлиб қилмишидан пушаймон бўлганларга нисбатан шафқатли ва атрофидагиларга нисбатан саховатли бўлишни, камбағал ва бева-бечораларни ўз ҳимоясига олишни тайинлади. Охирида Ҳумоюнга юзланиб, укаларига нисбатан ғамхўр ва шафқатли бўлишни, уларга нисбатан гина сақламасликни, қаттиққўллик қилмасликни ва кескин чоралар кўрмасликни васият тарзида ўтиниб сўради ва дорулфанодан дорулбақога риҳлат қилди.

Бу воқеа 1530 йилнинг 26 декабрида, Агра яқинидаги Чорбоғ саройида бўлиб ўтган эди. Ўшанда Бобур қирқ етти (47) ёшда бўлиб, умрининг ўттиз олти йилини ҳукмдорликда ўтказган эди. Ундан 26 йили Қобул тахтида ва 5 йили Ҳиндистоннинг шимолий қисмидаги улкан ҳудудни ўз тасарруфига олган Деҳли тахтида ўтди.

Бобурнинг жасади, ўзининг васиятига кўра, суюкли маликаси Биби Мубориканинг саъй-ҳаракатлари билан Қобулга келтирилиб, шаҳар яқинидаги ўзи ҳаётлигида танлаб қўйган тепаликка дафн этилди.

Ҳиндистонда узоқ муддат яшаб, у ерда Англия қироличаси Викториянинг сиёсатини рўёбга чиқаришда катта хизмат кўрсатган полковник Ж. Б. Маллесон ўзининг 1894 йилда Оксфордда нашр этилган "Ҳиндистон ҳукмдорлари. Акбар ва Мўғуллар Империясининг юксалиши" деб номланган асарида Заҳириддин Муҳаммад Бобур Подшоҳи Ғозий шахсияти ҳақида мулоҳаза юритаркан, унинг Ҳиндистон тарихидан ўрин олган хизматларини қадрлаб, юқорида номи зикр этилган асарини ёзиш арафасидаги ўз кечинмаларини изоҳлаб, шундай ёзади:"*Бобур ўз ёшига нисбатан анчагина бой ҳаёт тажрибасига эга, табиатан саховатли, қўл остидагиларга ғамхўр, оила аъзоларига меҳрибон, дунёқараши улуғвор инсон бўлиб, унинг Ҳиндистонга нисбатан олиб борган сиёсатини "фотиҳ саркарда" иборасидан кўра кенгроқ мазмунга эга бўлган ёрлиқ билан шарҳлаш лозим бўлади*". У фикрида давом этиб яна шундай дейди: *"Мен уни қудратли ҳукмдор, моҳир саркор (ташкилотчи) сифатида, шунингдек биз инглизлар кўп жиҳатларини ўзлаштириб олганимиз - мукаммал давлат тизимининг асосчиси сифатида, Ҳиндистонда беш юз йилдан буён давом этиб келаётган парокандалик ва бошбошдоқликка барҳам бериб,*

ўзаро ғанимлик муносабатида бўлган қавмлар ва уларнинг хон ва султонларининг бошини бир жойга қовуштириб, муросага келтирган, уларнинг можароларини ҳал этишда холисона сиёсат юргизган одил ҳакам сифатида тасаввур қиламан. Мен уни ғамхўр оила бошлиғи сифатида, меҳрибон ота сифатида, раият орасига қутқу соладиган диний эътиқодлар зиддиятига қарамасдан, ўз ақл-фаросати билан иш кўрадиган, ўз фикри ва қарашларида муқим турадиган тадбиркор инсон сифатида кўз олдимда гавдалантириш ниятида бўлдим"[1].

Бобуршоҳ ҳақида хорижда яратилган кўплаб илмий-тарихий асарлар орасида Ҳиндистонда 20 йил яшаб, у ердаги мавжуд кўҳна қўлёзмалар асосида Бобуршоҳ ва Ҳумоюншоҳ ҳаёти ва фаолиятини қадам-бақадам ўрганган шотландиялик шарқшунос У. Эрскиннинг "Темурийлар авлодидан бўлмиш Бобур ва Ҳумоюн ҳукмронлиги давридаги Ҳиндистон тарихи"[2] асари ўзининг оригиналлиги билан алоҳида аҳамият касб этади.

Бу асарда Бобуршоҳнинг Мовароуннаҳрдан Ҳиндистонгача бўлган юришидаги кечинмалари батафсил ҳикоя қилинади. Айниқса, Бобуршоҳнинг оддий инсон ва шоҳ сифатидаги қиёфаси ҳафсала билан ёритиб берилади. Муаллиф Шарқ тарихнавислари йўлидан боришга интилган, ўтмишда яратилган 200 дан ортиқ қўлёзмаларни мутолаа қилган, улардан кўчирмалар келтирган, тарихий манбаларга ҳалоллик билан холисона ёндошган, тарихий воқеалар, далиллар, ҳужжатлар ва ривоятларни чуқур таҳлил қилиб, умумлаштира олган беғараз тадқиқотчидир. У Бобуршоҳ табиатидаги жанговарлик, мардлик, мағрурлик, шахсиятидаги буюклик, улуғворлик, саховатпешалик, камтарлик, одамийлик, зукколик, зийраклик, нозик дид, яхшиликни қадрлай билиш, тадбиркорлик, узоқни кўра билиш каби ижобий фазилатларни тўла ва муфассал ёрита билган. Инсон табиатидаги бу хислатларни муаллиф кўплаб мисоллар асосида моҳирлик билан кўрсатиб берган.

[1] Malleson G.B. Rulers of India. Akbar and the Rise of the Mughal Empire. 1894. Oxford. p.6.
[2] Қаранг: Эрскин У. Бобур Ҳиндистонда. Т., 1995. Чўлпон нашриёти. Инглизчадан Ғ.Сатимов таржимаси. Асл нусхаси *William .Erskine. History of India under Baber. Karachi, 1974.* Ушбу китоб 1854 йилда биринчи бор нашр этилган.

М.А.Абдураззакова,
кандидат исторических наук,
доцент УМЭД

ЛАИЦИЗМ И ПОЛИТИКА СЕКУЛЯРИЗМА В ТУРЦИИ

В наши дни в конституциях более чем 40 государств зафиксировано привилегированное положение одной религиозной конфессии и положение граждан во многом зависит от их отношения к религии. Религиозные конфликты угрожают стабильности, миру на планете. Поэтому исследование проблемы взаимодействия религии и политики, их влияния на общественную жизнь чрезвычайно актуально и представляет не только теоретический, но и прагматический, политический интерес.

Процесс эволюции человечества свидетельствует, что соотношение духовного, религиозного и практического, мирского (светского) начал, их столкновение оказывало огромное влияние на судьбы многих государств и народов мира. Причем наиболее острые формы оно принимало и продолжает принимать в наши дни в странах Востока, в которых поиски духовности и усиление роли религии в политике являются характерными чертами конца XX века.

Для обозначения процесса приспособления религии к светскому образу жизни и характеристики соотношения религии и политики в научной литературе широко применяется термин «секуляризация» (от латинского слова "secular" – «мирской»). Секуляризация общества на Востоке - чрезвычайно сложный и противоречивый процесс, имеющий в различных странах Востока свою специфику.

На пороге XXI в. произошли кардинальные геополитические изменения в расстановке сил на карте мира. В результате распада СССР возникли новые независимые светские государства с мусульманским большинством населения. Среди них и Республика Узбекистан, провозгласившая свой путь независимого, демократического развития и прогресса. Президент Узбекистана И.А. Каримов отмечает, что «процессы формирования демократических институтов, создание несущих конструкций гражданского общества невозможны без изучения и использования общечеловеческих принципов и норм, глубоко укоренившихся во всем мире демократических ценностей. Овладе-

ние в полном объеме теми демократическими ценностями, которые выработало человечество на протяжении тысячелетий, является важным условием углубления реформ в обществе».[1] Следовательно, исследование концепций секуляризма (как в плане конституционного развития, так и светских реформ), проводимых в Турецкой Республике - мусульманской стране, прошедшей путь от традиционного исламского общества к демократической, светской структуре государства, - и не получивших должного освещения в научной литературе, представляет определенный интерес.

Пути реформирования экономики Турции, достижение гармоничных отношений между государством и религией осуществлялись в сходных этнокультурных условиях и представляют, на наш взгляд, значительный интерес при определении собственного пути социально-экономического развития, осуществлении задач государственного строительства большинства стран центральноазиатского региона.

Изучение опыта Турции по созданию основ светского демократического государства, ее конституционного развития, процессов эволюции секуляризма на протяжении почти 80-ти лет в целом также актуально и в другом отношении: секуляристская политика правительства Турции постоянно подвергалась критике и атакам со стороны исламского политического движения, стремившегося заставить власть в стране отказаться от светского курса, превратить Турцию в исламскую республику, угрожая тем самым ее безопасности.

Турецкая республика – в полном смысле слова детище XX века. 29 октября 1923 г., через три месяца после подписания Лозаннского мирного договора, страна была провозглашена республикой, началось мирное развитие нового государства. Турция развивается под знаком европеизации, вестернизации, модернизации – можно применить любой из этих терминов для обозначения стратегии развития и общества, и государства. Провозглашение этой стратегии потребовало от начавших преобразования кемалистов принятия первостепенных решительных мер, таких как секуляризация, государственное вмешательство буквально во все сферы жизни общества.

Турция и сегодня является светской страной, объявившей об отделении религии от государства, причем 99% ее населения является мусульманами, а именно суннитами ханифитского толка.

Согласно официальным данным, из 63 млн. населения Турецкой Республики (1998 г.) основной костяк составляют турки[1], но на ее территории проживают также курды, арабы, черкесы, исповедующие ислам, большинство которых являются последователями шиизма. В целом, помимо мусульман-суннитов, в стране насчитывается около 10 млн. шиитов, примерно 300 тыс. христиан. Более 40 тыс. человек исповедуют иудаизм и 11 тыс. - езиды. В Турции существуют многочисленные религиозные течения и секты. Неофициально функционируют различные мусульманские ордена, запрещенные законом 1925 г.

Изучение идей и эволюции секуляризма (лаицизма) в Турции показывает, что лаицизм - как основной принцип и краеугольный камень кемализма - это синтез светских, демократических идей и реформ по созданию новой Турции на базе отделения религии от политики и государства на принципах демократизма, европеизации, модернизма, национализма, республиканизма и народности в период перехода от восточного типа мышления к западному, от феодального абсолютизма к светской республике. Лаицизм и сегодня является фундаментом, основой современной Турции. До 1991 г., когда после распада СССР образовались новые независимые государства в Центральной Азии и на Кавказе, она была единственным светским государством в мире с мусульманским большинством населения. Лаицизм в Турции возник не на пустом месте, а на основе идей по возрождению страны периода Танзимата, младотурок, и под влиянием западноевропейских светских, демократических концепций передовых идеологов и политиков, и прошел сложный, противоречивый и неоднозначный путь развития. Комплекс исторических, экономических, внутриполитических, внешнеполитических, социальных, религиозных факторов предопределил специфику развития секуляризма в Турции, как следствие цивилизационных особенностей турецкого общества.

Лаицизм, провозгласив равенство всех граждан Турции независимо от религиозной, расовой и национальной принадлежности (что зафиксировано во всех конституциях государства, начиная с XIX в. и по 90-е г. XX в.), далек от атеизма, хотя не отрицает религию, в частности ислам. Признавая за каждым индивидуумом право быть верующим, государство, опираясь на основное положение лаицизма, стремилось устранить любое религиозное влияние из сферы общественно-полити-

[1] Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. - Т.: Узбекистон, 1997. - С.173.

[1] Страны мира. Справочник. - М., 1999. - С.418.

ческой деятельности, отделить религию от политики и государства и контролировать отправление религиозных культов.

В 20-е и 30-е годы кемалистской властью были проведены в жизнь важнейшие реформы в духе вестернизации – установление республиканского строя, ликвидация халифата, закрытие мусульманских орденов, принятие европейского гражданского кодекса, упразднение шариатских судов, отмена хиджры и введение европейского летосчисления, принятие латинского алфавита и др.

Для исследователей новейшей истории Турции остается феноменом тот факт, что секуляризм в Турции, в отличие от западных стран, был осуществлен в короткий отрезок времени, прежде всего в результате прямых и решительных акций сравнительно немногочисленной элиты, представленной государственной бюрократией и молодыми армейскими офицерами. Американские туркологи признают тот факт что секуляризм был и остается «наиболее примечательным аспектом ататюркизма», поскольку «до этого в течение девяти веков ислам в Турции был определяющим идеологическим фактором общественного развития»[1].

В 1928 г. из конституции было изъято положение о том, что ислам - государственная религия Турции, а в 1937 г. в ее тексте был назван среди важнейших и не подлежащих отмене принцип светского государства. С тех пор и до настоящего времени именно вокруг этого принципа идет борьба между противниками и сторонниками светскости в Турции. Нет сомнения в том, что секуляризация первоначально была принята лишь небольшой частью турецкого общества. Потребовался период долгой трансформации общественной идеологии, когда вековые шариатские законы в умах населения постепенно уступали место национализму и европеизации, либо с ними синтезировались.

После смерти Ататюрка в стране постепенно усложнялась схема взаимодействия государства и института ислама. Государство, сохраняя формально жесткие нормы защиты светского принципа, уже не могло или не считало необходимым вмешиваться во все сферы религиозной жизни, защитники которой, расширяя зону своего влияния в обществе, получали все больше возможностей интегрироваться в политическую и социальную жизнь и даже во власть - и на местном уровне, и в центре - в парламенте, в органах исполнительной власти, в правительстве. И если четкое отделение ислама от политики прослеживается во всех конституциях страны после 60-х годов XX в., то отсутствие официального статуса в образовании после 1932 г. обусловило наличие определенной двойственности в этом вопросе, породив массу противоречий в турецком обществе.

[1] Turkey. A Country Study. Wash., 1988. - P. XXII.

Специфика политики лаицизма в Турции определяется ее исключительной «вестернизацией», западноевропейской модернизацией во всех сферах, включая экономику, политику, идеологию, образ жизни турецкого народа. Ориентацией на Запад характеризуется политика этатизма в экономике (внедрение достижений европейского научно-технического прогресса в целях ее модернизации), внешняя политика государства, копирование западных моделей в области права и законодательства в конституциях страны, создание многопартийной системы как основного эталона европейского демократического процесса, "вестернизация" быта, образа жизни и даже одежды турок. Но эта особенность турецкого секуляризма сочетается и с другой спецификой - ориентацией на "туркизацию" граждан страны как своеобразную преемственность традиций.

Своеобразие лаицизма заключается также в том, что светские принципы внедрялись под руководством Ататюрка и довольно узкой прослойки из интеллигенции, бюрократии, чиновников, армейской элиты "сверху", законодательным путем, вопреки воле народа (исключительно религиозного в своей массе), но для народа, что породило множество трудностей по воплощению их в жизнь, а также наложило свою специфику на процесс демократизации страны в целом. Светские идеи воплощались в жизнь законодательным путем, в условиях отсутствия поддержки и существования однопартийной системы и гораздо раньше, чем демократические реформы. Как уже отмечалось, демократизация в стране стала развиваться позднее, с 50-х годов XX в., после создания многопартийной системы. То есть процесс секуляризации, вся его эволюция не развивались параллельно, в органической связи с демократией, как это было в Европе, - его эволюция намного опережала демократизацию турецкого общества. Характерно, что с появлением политической оппозиции, ее ростом и укреплением активизировался демократический процесс в стране. Однако под напором сил политизированного ислама его развитие сопровождалось отступлением, некоторым отходом светских властей от ряда принципов лаицизма (в основном в образовании и повседневной жизни турок-мусульман). Это вело к ослаблению политики секуляризма, создавало определенные сложно-

сти в общественно-политической жизни турок и способствовало активизации ислама в политике.

Характерной чертой секуляризма в современной Турции является его органическая связь с политическим процессом, который развивается в условиях борьбы двух противоборствующих тенденций: стремления одних политических сил укрепить и развивать далее светский курс в государстве, следуя принципам Ататюрка, и активизации религиозной оппозиции в лице исламистов различных направлений, фундаменталистов, экстремистов. В этом - реалии современной Турции и, по всей видимости, их дуальное существование и противостояние в результате дальнейшей активизации, политизации ислама, будет характеризовать политическую систему страны и в XXI веке.

Активизация политизированного ислама в стране объясняется рядом субъективных и объективных, внутренних и внешних факторов. С одной стороны, развитие «вестернизации» в турецком обществе за годы существования республики, сближения с Европой и США, несомненно, подорвали (и продолжают подрывать) роль ислама во всех сферах жизни турецкого общества. Но, с другой стороны, необходимо учитывать и такой важный факт - на протяжении веков турецкая культура развивалась в русле исламской цивилизации, исключительного влияния религии на всю общественную жизнь турок. Еще в XIX в., в период экспансии европейских стран на Восток, именно ислам стал своеобразным барьером, который сдерживал этот процесс и как идеология противостоял вестернизации.

Лаицизм как основной принцип государственной политики и светские реформы Ататюрка привели к изменению места ислама в обществе, религия законодательным путем была отделена от государства. Однако, несмотря на отстранение духовенства от политики, процесс секуляризации затронул в основном городское население и довольно ограниченные слои общества в лице интеллигенции и формирующихся слоев национальной буржуазии. Основная часть населения, сосредоточенная в сельских районах страны, и беднейшие слои горожан, наиболее тесно привязанные к традиционным устоям ислама, остались верны религии. И сегодня ислам остается важнейшим источником формирования их общественного сознания. Политика Ататюрка по ограничению в отправлении религиозных обрядов, закрытие многих мечетей привели в конечном счете к распространению «народного ислама», оживлению деятельности религиозных сект, орденов, обществ как суннитского, так и

шиитского толков, которые открывали нелегальные религиозные школы, прививали ученикам ненависть к светским идеям кемализма. Большинство исламских орденов и сект стали непримиримыми противниками светского государства, политики секуляризма. Они выступают против модернизации общества, приобщения турок к Западу и его культуре, к техническому прогрессу. Светская власть в Турции, учитывая опасность, которую несет народу страны нелегальное религиозное обучение, постепенно стала расширять систему легального религиозного образования, пытаясь таким образом удержать под контролем религиозные институты государства, создав специальную сеть контролирующих органов при правительстве.

Политика этатизма, начатая Ататюрком, и дальнейший процесс модернизации экономики на базе научно-технического прогресса с помощью иностранного (в основном европейского) капитала, развитие капиталистического уклада в экономике и рыночных отношений при господстве феодальных пережитков в отсталом народном хозяйстве, рост социально-классовой дифференциации вели к обнищанию одних и обогащению других социальных слоев, к поляризации их интересов и целей, к периодически повторяющимся экономическим кризисам в государстве. Все это, безусловно, способствовало оживлению религии среди населения, неграмотного в своей массе, искавшего утешение в постулатах религии и идеях "мусульманского порядка". "Народный ислам" оставался и продолжает оставаться идеологией большинства населения страны. Все это позволяет политологам говорить об опасном дуализме - существовании «двух Турций» в одном государстве, причем это разделение подразумевает деление не столько на светски настроенных граждан и приверженцев ислама, сколько на города и сельские районы страны. Имеется в виду городское население, в большинстве состоящее из выпускников университетов и институтов, воспитанных на европейских идеалах, среди которых много эмансипированных женщин, и турок сельских регионов, неграмотных в своей массе, впитавших в себя каноны ислама и его традиции, где женщины бесправны. Эта градация, на наш взгляд, полностью соответствует реалиям современной Турции, и именно в сельских районах политический ислам находит свою опору.

Создание многопартийной системы в 50-х годах XX в. также способствовало активизации ислама в политике. Идет борьба между сторонниками секуляризма и его оппозицией в лице исламистов, фундамента-

листов, стремящихся захватить власть и даже изменить строй государства. В современной Турции политический ислам многолик: одни лидеры политических партий, так называемые исламисты, стремятся реформировать, «модернизировать» идеи кемализма на базе исламских традиций, не покушаясь на светский характер государства, другие - как, например, фундаменталисты, экстремисты - намерены навсегда покончить с процессом «вестернизации», начатым Ататюрком, основываться лишь на нормах шариата и провозгласить Турцию исламским государством.

Характерно, что, начиная с 60-х годов, особенно в 80-е - 90-е года, не только лидеры исламских движений и происламских партий, но и светских политических партий, преимущественно в период предвыборных компаний, в целях расширения базы и опоры своего влияния среди народных масс, стали все больше апеллировать к религии. Политические деятели светских партий, как левые, так и правые, и даже центристы все чаще контактируют с исламской оппозицией, лидерами различных религиозных орденов и сект[1]. А это - опасный симптом, свидетельствующий, что ислам становится одной из идейных основ политической борьбы в современней Турции. Специфика политического ислама здесь заключается также в том, что все его течения, фундаменталистские группировки и движения возникли в недрах светских партий, действующих легально, и чрезвычайно активизировались в 90-е годы XX в.

Помимо всех этих внутриполитических факторов, способствовавших активизации политического ислама в Турции, существуют и внешнеполитические причины, повлиявшие на этот процесс. Это - провозглашение ближайшего соседа - Ирана Исламской Республикой в 1979 г., а также сближение Турции с мусульманским миром в 80-е годы.

Таким образом, в начале XXI в. две тенденции - секуляризм и исламизация сосуществуют и противостоят друг другу, определяя тем самым дуализм в политическом процессе Турции, который, по всей видимости, будет развиваться и далее.

[1] Подробнее см.: Turkey unveiled Ataturk and after.; Turkey: political, social and Economic Challenges in the 1990 Ed. By Belim, Ankara, 1998; Islam Continuity and Change in the Modern World, 1994; Dilipa Abdurrahman, Laisizm, Istambul, 1991; International Conference. Ataturk and Modern turkey, Ankara, 1998.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ НОВЫХ ПОСЛОВ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН, АККРЕДИТОВАННЫХ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

ХОСЕ МАРИЯ РОБЛЕС ФРАГА

Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Испания

Дата и место рождения: 10 апреля 1956 г., г.Богота, Колумбия.

Образование:

1982 г. — Окончил Комплутенский университет в Мадриде. Имеет диплом об окончании курсов международных отношений Дипломатической школы.

Служебная деятельность:

1982 — 1984 гг.	—	Работа в МИД Испании, второй секретарь Посольства Испании в Гондурасе
1984 — 1985 гг.	—	Начальник отдела карибских стран Главного управления стран Латинской Америки МИД Испании
1985 — 1987 гг.	—	Начальник секретариата Института по сотрудничеству со странами Латинской Америки
1987 — 1992 гг.	—	Заместитель Генерального консула Испании в Париже
1992 — 1993 гг.	—	Член парламента Испании
1993 — 2001 гг.	—	Представитель парламентской группы Народной партии в Комиссии по иностранным делам парламента Испании
С 2001 г.	—	Посол Испании в Российской Федерации и по совместительству в Республике Узбекистан

12 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет двоих детей.

Знание языков: французский, английский, итальянский.

АБДУЛ САМАД
Чрезвычайный и Полномочный Посол Афганистана

Дата и место рождения: 2 февраля 1945 г., г. Кабул, Афганистан.

Образование:

1967 — 1971 гг. — Экономический факультет Кабульского университета.

Служебная деятельность:

1973 — 1978 гг. — 2-й секретарь Генерального консульства Афганистана в г. Кветта, Пакистан

1978 — 1982 гг. — 1-й секретарь информационного отдела МИД Афганистана

1982 — 1985 гг. — 1-й секретарь посольства Афганистана в Багдаде, Ирак

1985 — 1991 гг. — Советник и представитель по вопросам урегулирования, посольство Афганистана в Анкаре, Турция

1991 — 1996 гг. — Начальник второго политического отдела (стран Средней Азии и арабского мира) МИД Афганистана

1996 — 2001 гг. — находясь в оппозиции к движению талибан, дипломатической деятельностью не занимался.

2001 — 2002 гг. — Начальник второго политического управления МИД Афганистана

С 2002 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Афганистана в Республике Узбекистан

12 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет шестерых детей.

Знание языков: английский, урду, арабский.

ХАШИМ САЛЕХ
Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индонезия

Дата и место рождения: 12 сентября 1944 г., г. Клатен, Индонезия.

Образование:

1971 г. — Факультет социальных и политических наук Университета «Гаджа Мада», Джакарта, Индонезия
— Обучение на младшего дипломата при МИД Республики Индонезия
— Обучение на дипломата средней карьеры при МИД Республики Индонезия
— Обучение на старшего дипломата при МИД Республики Индонезия

Служебная деятельность:

1974 — 1978 гг. — Заведующий отделом Южной Америки МИД Республики Индонезия

1977 г. — Служба в индонезийском военном контингенте «Гаруда VII» (миротворческая миссия ООН в Египте)

1978 — 1982 гг. — Атташе, 2-й секретарь Посольства Республики Индонезия в Бангкоке, Таиланд

1983 — 1985 гг. — Заведующий отделом по сбору и анализу информации Политического управления МИД Республики Индонезия

1985 — 1990 гг. — 2-й секретарь, 1-й секретарь Посольства Республики Индонезия в Бразилии

1990 — 1992 гг. — Заведующий социального отдела национального секретариата АСЕАН МИД Республики Индонезия

1992 — 1996 гг. — Советник, начальник отдела культуры и информации Посольства Республики Индонезия в Эр-Рияде, Саудовская Аравия

1997 — 2000 гг. — Начальник управления стран Африки и Среднего Востока МИД Республики Индонезия

2000 — 2002 гг. — Полномочный министр Посольства Республики Индонезия в Гааге, Нидерланды

С 2002 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индонезия в Республике Узбекистан

12 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет троих детей.

Знание языков: английский.

ДМИТРИОС ПАРАСКЕВОПУЛОС
Чрезвычайный и Полномочный Посол Греческой Республики

Дата и место рождения: 25 мая 1952 г., Афины, Греция.

Образование:
1978 г. — Окончил юридический факультет Афинского университета

Служебная деятельность:

1979 — 1982 гг.	—	Атташе, третий секретарь Департамента континентальной Европы МИД Греции
1982 — 1986 гг.	—	Второй, первый секретарь политического отдела Посольства Греции в Норвегии
1987 — 1991 гг.	—	Сотрудник Посольства Греции в Турции
1991 — 1994 гг.	—	Советник, первый советник МИД Греции
1995 — 1999 гг.	—	Советник Посольства Греции в Королевстве Нидерланды
1999 — 2000 гг.	—	Начальник дипломатический канцелярии МИД Греции
2000 — 2001 гг.	—	Полномочный министр МИД Греции
С 2001 г.	—	Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Греция в Республике Узбекистан

12 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет двоих детей.

Знание языков: английский, французский.

РАУЛЬ ФОРТУНАТО КАРДОСО МАЙКОТ
Чрезвычайный и Полномочный Посол Мексиканских Соединенных Штатов

Дата и место рождения: 11 сентября 1953 г., Мехико, Мексика.

Образование:

1971 — 1975 гг.	—	Получил степень бакалавра в области права, Университет Аутонома, г. Мехико; степень магистра по международным отношениям, Институт социальных исследований, г.Гаага.

Служебная деятельность:

1972 — 1975 гг.	—	Советник по правовым вопросам компании «Баффет Зайас Межиа ЛТД»
1974— 1975 гг.	—	Аналитик мексиканского института «Матиас Ромеро» по дипломатическим исследованиям
1975— 1976 гг.	—	Помощник директора Департамента по многосторонним и двусторонним вопросам, помощник директора Международного и технического департамента МИД Мексики
1977— 1979 гг.	—	Советник в Департаменте внешнеэкономических связей Министерства финансов Мексики
1979 — 1980 гг.	—	Аналитик в Департаментах международных финансовых агентств, государственных инвестиций и главной администации
1980 — 1981 гг.	—	Помощник генерального директора по вопросам бюджета финансов, администраций и Министерства планирования и бюджета Мексики
1981 — 1982 гг.	—	Начальник отдела в Департаменте внешнеэкономических связей
1982 — 1983 гг.	—	Помощник директора Департамента международных и экономических отношений Министерства финансов Мексики
1983 — 1985 гг.	—	Генеральный директор децентрализованной государственной компании по экспорту нефти Мексики

1985 — 1989 гг. — Коммерческий менеджер децентрализованной государственной компании по экспорту нефти Мексики в Европе и Испании

1989 — 1991 гг. — Коммерческий менеджер международной нефтяной компании, Мехико

1991 — 1996 гг. — Коммерческий директор, глава децентрализованной государственной компании по экспорту нефти Мексики

1996 — 2001 гг. — Коммерческий директор по экспорту нефти международной мексиканской нефтиной компании, Мехико

С 2001 гг. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Мексиканских Соединенных Штатов в Турецкой Республике и по совместительству в Республике Узбекистан

13 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат.

Знание языков: английский, испанский, французский.

АМИР МУХАРЕМИ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Хорватия

Дата и место рождения: 6 января 1961 г., Загреб, Республика Хорватия.

Образование:

1986 г. — Скончил философский факультет Загребского университета.

1996г. — Степень магистра по международным отношениям, Загребский университет

Служебная деятельность:

1991—1992 гг. — Ассистент командира в Посавина-Новской оперативной группе

1992—1994 гг. — Ассистент командира первой бригады гвардии «Тигрови»

1994—2000 гг. — Глава департамента, глава программы обучения совместных действий по делам публикаций и информационного отдела Министерства обороны Республики Хорватия

1998—2000 гг. — Полковник Хорватской армии

2000—2001 гг. — Ассистент советника национальной безопасности Президента Хорватии

С 2001 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Хорватия в Турции

С 2002 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Хорватия в Республике Узбекистан (по совместительству).

13 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет двоих детей.

Знание языков: английский, албанский, турецкий, немецкий и македонский.

ФРАНЦИ ДЕМШАР
Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Словения

Дата и место рождения: 4 февраля 1960 г., г. Лединица, Республика Словения

Образование:

1983 г. — Окончил Люблянский университет.
1986 г. — Защитил кандидатскую диссертацию в области биофизики.
1987 г. — Защитил докторскую диссертацию в области физики.

Служебная деятельность:

1980 — 1982 гг. — Преподаватель школы в г. Любляна

1983 — 1995 гг. — Научный и старший научный сотрудник института им. Штефана, преподаватель Люблянского университета, проходил стажировки в университетах США

1996 — 1998 гг. — Заместитель министра по науке и технологиям Словении

1999 — 2000 гг. — Министр обороны Словении

С 2000 г. — Чрезвычайный и полномочный Посол Словении в России

С 2001 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Словения в Республике Узбекистан (по совместительству)

13 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат, имеет дочь.

Знание языков: английский, русский.

ЛИТЕЛТОН МНСЕДИСИ СОБИЗАНА МНГКИКАНА
Чрезвычайный и Полномочный Посол Южно-Африканской Республики

Дата и место рождения: 26 августа 1938 г., Восточный Лондон, Великобритания.

Образование:

1961г. — Бакалавр истории и общественного управления университета Форт Харе и Родес, ЮАР.
1968 г. — Бакалавр экономики, Лондонский университет, Великобритания.
1969 г. — Магистр естественных наук (экономика международных отношений) Лондонского университета, Великобритания.

Служебная деятельность:

1969 — 1973 гг. — Заместитель представителя Африканского национального конгресса в Великобритании и в странах Западной Европы.
1974 — 1983 гг. — Глава представительства Африканского национального конгресса в странах Скандинавии
1983 —2001 гг. — Председатель регионального конгресса в странах Скандинавии (1988-1990 гг.), помощник главы Бюро по сотрудничеству в Швеции.
С 2001 г. — Чрезвычайный и Полномочный Посол ЮАР в Турции и по совместительству в Республике Узбекистан

13 марта 2003 года вручил верительные грамоты Президенту Республики Узбекистан И.А.Каримову.

Семейное положение: женат.

Знание языков: английский, шведский.