РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

НЕФТИ и ГАЗА имени И.М.ГУБКИНА

ФИЛИАЛ в г. ТАШКЕНТЕ

Кафедра Гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Курсовая работа

По дисциплине «Экономика предприятия»

На тему: «Основные направления внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий»

Ташкент 2011

**Содержание**

Введение

Глава 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

1.1 Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности предприятия

* 1. Основные цели и задачи внешнеэкономической деятельности
  2. Основные виды внешнеэкономической деятельности предприятий. Участники внешнеэкономической деятельности
  3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Глава 2. Анализ внешнеэкономической деятельности на примере НХК «Узбекнефтегаз»

2.1 Краткая характеристика НХК «Узбекнефтегаз»

2.2 Анализ инвестиционных процессов НХК «Узбекнефтегаз»

2.3 Анализ динамики экспорта узбекского газа

2.4 Международное сотрудничество

Глава 3. Перспективы и пути развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий

3.1 Проблемы внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий и пути их решения

3.2 Проблемы функционирования сервисного бизнеса в нефтегазовой отрасли и способы их решения

3.3 Приоритетные задачи и перспектива развития НХК «Узбекнефтегаз»

Заключение

Список литературы

**Введение**

внешнеэкономический отечественный государственный регулирование

Одной из важнейших сфер деятельности узбекских предприятий на современном этапе является внешнеэкономическая. До падения административно-командной системы экономика нашего государства представляла собой замкнутый механизм. Долгие годы органами власти проводилась политика автаркии, являвшаяся тормозом экономического и технического прогресса. При такой политике отечественные предприятия не нуждались в выходе на внешние рынки, и развитие внешнеэкономической деятельности не представляло для них интереса. С обретением независимости Узбекистан вновь получил возможность самостоятельно проводить свою внешнюю политику, а также входить в мировой процесс интеграции и кооперации производства. Отечественные предприятия стали проявлять активность во внешнеэкономической деятельности.

В результате этого возникла объективная необходимость в изучении внешнеэкономической деятельности. Ведь для наиболее эффективного ее осуществления очень важно обладать достаточными теоретическими и практическими знаниями в этой области, которых, к сожалению, не имеется у многих руководителей на узбекских предприятиях. Внешнеэкономическая деятельность начала активно изучаться только в конце 80-х начале 90-х годов, когда плановая экономика изжила себя, и разрушился "железный занавес". До этого времени она не представляла интереса для изучения, так как отечественные предприятия осуществляли свою деятельность только в масштабах нашей страны и не нуждались в выходе на внешние рынки. Сейчас ситуация коренным образом изменилась. Поэтому тема этого исследования представляется весьма актуальной и нуждающейся в изучении.

Тема курсовой работы: «Основные направления внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий».

Целью работы является отражение теоретических вопросов внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий, проведение анализа внешнеэкономической деятельности одного из действующих отечественных предприятий, отражение современного состояния внешнеэкономической деятельности. Наиболее важным является выявление перспектив и путей развития внешнеэкономической деятельности.

Предметом курсовой работы являются экономические отношения, возникающие при проведении внешнеэкономической деятельности предприятием.

Объектом курсовой работы является внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Курсовая работа включает следующие задачи:

* Дать понятие внешнеэкономической деятельности предприятия.
* Определить основные цели и задачи внешнеэкономической деятельности.
* Рассмотреть основные виды внешнеэкономической деятельности предприятий
* Изложить государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
* Проанализировать внешнеэкономическую деятельность отечественного предприятия на примере НХК « Узбекнефтегаз».
* Рассмотреть перспективы и пути развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий.

При разрешении поставленных задач для достижения цели исследования использовались следующие методы: метод системного анализа, комплексного исследования.

Структура курсовой работы включает: титульный лист, содержание, введение, три главы с разделами к ним, заключение, список использованной литературы, приложение.

**Глава 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия**

* 1. **Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности предприятия**

Внешнеэкономическая деятельность предприятий - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.

В соответствии с законодательством Республики Узбекистан под определением внешнеэкономическая деятельность понимается деятельность юридических и физических лиц Республики Узбекистан, направленная на установление и развитие взаимовыгодных экономических связей с юридическими и физическими лицами иностранных государств, а также международными организациями.

Повсеместная интеграция капиталов на международном рынке, развитие процессов глобализации, расширение сферы функционирования валютного рынка, создание зон свободного предпринимательства, увеличение количества предприятий с участием иностранного капитала, привлечение иностранных инвестиции в различные производственно-социальные инфраструктуры создаёт широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Все это является одной из основных форм экономических связей Узбекистана с иностранными государствами. Её специфичность состоит, прежде всего, в том, что участники при заключении сделок должны исходить не только из собственных интересов, но и не противоречить экономическим интересам страны.

Отличия внешнеэкономической деятельности предприятия от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеэкономическая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеэкономическую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность.[[1]](#footnote-1)

Согласно Закону РУз «О внешнеэкономической деятельности» основными принципами внешнеэкономической деятельности являются:

* свобода и экономическая самостоятельность субъектов внешнеэкономической деятельности;
* равенство субъектов внешнеэкономической деятельности;
* недопущение дискриминации при осуществлении торгово-экономических отношений;
* взаимовыгодность при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
* защита государством прав и законных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

Выбор внешнеэкономической деятельности зависит от конкретных направлений деятельности предприятия, его финансового положения, механизма государственного регулирования и органов управления ВЭД, условий хозяйствования предприятий различных форм собственности.

**1.2 Основные цели и задачи внешнеэкономической деятельности**

Внешнеэкономические связи представляют собой хозяйственные, торговые, политические отношения между странами, устанавливаемые на уровне правительств тех или иных государств.

Обозначим цели и задачи. Цели внешнеэкономической деятельности: ознакомление с различными аспектами внешнеэкономической деятельности предприятий с зарубежными организациями и фирмами, а так же рассмотрение приемов исследования и оценки перспективных аспектов внешнеэкономической деятельности предприятия.

Основные цели внешнеэкономической деятельности:

* изменение объема экспорта и импорта;
* обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и др.);
* изменения соотношения экспортных и импортных цен.

Данные цели достигаются через решение следующих задач:

1)изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;

2)изучение приемов и методов международной торговой политики;

3)изучение методов международного ценообразования;

4)изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Следует различать понятия «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».

Внешнеэкономическая деятельность в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий) с полной самостоятельностью в выборе номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости, объема и сроков поставки.[[2]](#footnote-2)

**1.3 Основные виды внешнеэкономической деятельности предприятий. Участники внешнеэкономической деятельности**

При классификации видов ВЭД предприятий большинство учёных включают в их состав:

1. внешнеторговая деятельность;
2. производственная кооперация;
3. международное инвестиционное сотрудничество;
4. валютные и финансово-кредитные операции;
5. отношения с международными организациями.

Внешнеторговая деятельность— это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеторговая операция - это комплекс действий контрагентов, то есть иностранных партнеров во внешнеторговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его. В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

В международной торговле выделяют четыре основных вида внешнеторговых операций:

1. Экспортная операция - это продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны.
2. Импортная операция - это приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну.
3. Реэкспортная операция - продажа с вывозом за пределы страны ранее импортированного, но не подвергшегося переработке товара.
4. Реимпортная операция - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

Предприятия стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, в частности, может потребоваться закупка сырья или каких-либо товаров за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей. Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация - когда фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте.

Необходимой предпосылкой и обязательным условием внешнеторговой деятельности предприятия является выполнение целого ряда операций, связанных с обеспечением продвижения товара от продавца к покупателю. В ряду этих операций выделяют такие, как транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, а также операции, связанные с введением международных расчетов. Таким образом, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера.

Внешняя торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами.

Внешнеторговый контракт - основной коммерческий документ внешнеторговой операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между сторонами.

Валютные условия контракта – условия, которые согласовываются во внешнеторговых контрактах:

* валюта цены контракта
* валюта платежа;
* курс пересчета валюты цены в валюту платежа;
* оговорки, защищающие стороны от валютных рисков.

Производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм также представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнёрами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда. Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам, от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках до доведения её до конечных потребителей. Производственная кооперация характерна для однородных сфер производства и обращения, для научно-технической, инвестиционной и сервисной областей, например, для обрабатывающей промышленности.

Согласованность действий партнёров в рамках производственной кооперации достигается путём:

* взаимного планирования экспортной и импортозамещающей продукции;
* прогнозирования и совместного ведения научных разработок, обеспечения их необходимой аппаратурой, приборами и материалами, испытательными стендами и научно-технической информацией;
* организации процесса подготовки кадров.

Рассмотрим международную производственную кооперацию в добыче углеводородного сырья. Начиная с 1950-х годов, в добывающих отраслях некоторых стран получили большое распространение смешанные компании, в которых принимающей стране (в лице государственной компании) принадлежит не менее 50% капитала. В смешанных компаниях иностранный партнер обычно самостоятельно финансирует геологоразведочные работы. Если к концу разведочного периода запасов не обнаружено, соглашение перестает действовать и расходы не возмещаются. При благоприятном исходе поисково-разведочных работ национальная компания вносит долю затрат на них. С этого момента национальная компания финансирует обустройство и эксплуатацию месторождения пропорционально своей доле в капитале.

В рамках смешанных предприятий доходы принимающей страны складываются из трех основных источников: прибыли от реализации своей доли продукции, роялти и налога на прибыль.

Для узбекских партнеров создание совместных предприятий (СП) в нефтяной и газовой промышленности имеет целью:

* распределение риска.
* Привлечение новых методов и технологий.
* Наилучшее использование специалистов по ГГР[[3]](#footnote-3).
* Оптимизация состава участников для участия в тендерах.
* Наилучшие условия для финансирования и налогообложения.

Конкретное решение о создании СП принимается с учетом разного рода факторов. К ним можно отнести наличие производственно-технического потенциала, доступ к ресурсам, емкость рынков, прибыльность дела.

Международное инвестиционное сотрудничество предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Целями такого сотрудничества являются расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, ее систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счет организации, например, совместного производства. Совместное предпринимательство возможно, прежде всего, на базе обмена технологиями, услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и ее реализации, а также в форме образования и функционирования концессий, консорциумов, акционерных компаний, международных неправительственных организаций ит.п.

Из всех форм ВЭД именно прямое инвестирование является наиболее сложной и ответственной. Поскольку, по сравнению с экспортом продукции при прямом инвестировании капитала на инвестора накладывается значительный риск. Привлечение иностранных средств возможно в виде:

* Торговых кредитов, полученных от международных финансовых организаций (МВФ, ВБ), кредитов правительств иностранных государств.
* Портфельные инвестиции - это инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг, не позволяет инвестору установить эффективный контроль над предприятием и не свидетельствует наличие у инвестора долговременной заинтересованности в развитии предприятия. Однако портфельные инвестирование позволяет планировать и оценивать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка.
* Прямые инвестиции через концессии и соглашения о разделе продукции - СРП.

Валютные и финансово-кредитные операции в качестве вида ВЭД предприятии и фирм следует рассматривать в первую очередь как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избегания курсовых потерь.

Немаловажным сектором внешнеэкономического комплекса является участие в международных организациях, будь то правительственных или не правительственных. В современных международных отношениях международные организации играют существенную роль как форма сотрудничества государств и многосторонней дипломатии. Для межгосударственной организации характерны следующие признаки: членство государств; наличие учредительного международного договора; постоянные органы; уважение суверенитета, государств-членов. С учетом этих признаков можно констатировать, что международная межправительственная организация— это объединение государств, учрежденное на основе международного договора для достижения общих целей, имеющая постоянные органы и действующая в общих интересах государств— членов при уважении их суверенитета.

**1.4 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является составной частью экономической политики государства в современных условиях. С первых лет независимости Узбекистана правительством страны уделяется приоритетное внимание развитию внешнеэкономических связей, поскольку в современных условиях глобализации экономическое развитие страны в решающей степени зависит от степени ее интегрированности в мировое экономическое сообщество.

Внешнеэкономическая деятельность в Республике Узбекистан регулируется совокупностью норм, изложенных в законах РУ, постановлениях Кабинета Министров или указах Президента Республики Узбекистан.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется путем:

* формирования и совершенствования законодательной базы внешнеэкономической деятельности;
* валютного регулирования; налогового регулирования; тарифного и нетарифного регулирования;
* применения защитных, компенсационных и антидемпинговых мер для соблюдения экономических интересов Республики Узбекистан;
* установления порядка совершения внешнеторговой деятельности, в том числе количественного ограничения и государственной монополии на экспорт и импорт отдельных видов товаров;
* установления экспортного контроля в отношении вооружений, военной техники, товаров и технологий двойного назначения;
* сертификации ввозимых и вывозимых товаров;
* установления технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных, экологических стандартов и требований;
* предоставления преференций и льгот субъектам внешнеэкономической деятельности.

Кабинет Министров Республики Узбекистан:

* разрабатывает стратегию развития внешнеэкономической деятельности;
* обеспечивает экономическую безопасность, защиту экономического суверенитета и экономических интересов Республики Узбекистан;
* заключает международные договоры Республики Узбекистан в области внешнеэкономической деятельности;
* разрабатывает платежный баланс Республики Узбекистан;
* выдает гарантии правительства Республики Узбекистан под получаемые иностранные кредиты;
* владеет, пользуется и распоряжается собственностью Республики Узбекистан за границей;
* осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством.

Уполномоченным государственным органом в области регулирования внешнеэкономической деятельности является Министерство внешнеэкономических связей Республики Узбекистан.

Министерство внешнеэкономических связей Республики Узбекистан:

* обеспечивает проведение государственной политики в области внешнеэкономической деятельности, реализацию задач по защите экономических интересов Республики Узбекистан при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
* разрабатывает предложения по совершенствованию законодательной базы внешнеэкономической деятельности;
* координирует и регулирует деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности в пределах компетенции, определенной законодательством;
* координирует работу органов государственного управления в области регулирования внешнеэкономической деятельности;
* осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством.

Проводимая в республике политика открытых дверей во внешнеэкономической сфере, основанная на разработанных Президентом И.А.Каримовым принципах, призвана обеспечить:

* Развитие торгово-экономических отношений вне зависимости от идеологических воззрений;
* Равноправное и взаимовыгодное сотрудничество, как на двусторонней, так и на многосторонней основе;
* Приоритет норм международного права перед национальными, признание принципов и правил ГАТТ/ВТО, в контексте поэтапной либерализации внешнеторгового режима в процессе интеграции в эту организацию;
* Разумный баланс между конкуренцией и сотрудничеством;
* Создание режима наибольшего благоприятствования для стран и отдельных иностранных инвесторов, обеспечивающих привлечение самых современных технологий.

Основным фактором, определяющим привлекательность инвестиционного климата любой страны, является система льгот и преференций для иностранных инвесторов. В Узбекистане разработана широкая система налоговых льгот для реализации инвестиционных проектов в том числе:

* Освобождение сроком на 7 лет от уплаты налогов по проектам, включенным в государственную инвестиционную программу республики;
* Освобождение от налога части дохода предприятий с иностранными инвестициями, направляемые на расширение производства и технологическую модернизацию;
* Беспрепятственный, безлицензионный вывоз продукции собственного производства;
* Беспошлинный ввоз имущества для вкладов в уставный фонд совместных предприятий и предприятий с чистым иностранным капиталом на территорию Республики Узбекистан;
* Приобретение по конкурсу права пользования и распоряжения на долгосрочной основе земельными участками под осуществление инвестиционных проектов.

Кроме вышеуказанных льгот, выработаны целенаправленные меры стимулирования деятельности предприятий с иностранными инвестициями, которые можно условно подразделить на:

* Стимулирование участия иностранных инвесторов в процессе приватизации;
* Стимулирование технического перевооружения; - стимулирование производства товаров народного потребления;
* Стимулирование экспортоориентированного производства.

Инвестиционное законодательство Республики Узбекистан является одним из передовых в системе законодательства стран СНГ, вобрав в себя основные положения международного инвестиционного права, в частности, положения о гарантиях прав иностранных инвесторов, предоставлении определенных преференций для инвесторов и другие.

Основой правового регулирования в области привлечения иностранных инвестиций в Республики Узбекистан являются:

· Закон «Об иностранных инвестициях»;

· Закон «Об инвестиционной деятельности»;

· Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» а также ряд нормативно-правовых актов, принимаемых в форме решений Президента Республики Узбекистан и постановлений правительства.

Таким образом, можно сделать вывод, что государство не создает препятствий на пути развития внешнеэкономической деятельности узбекских предприятий, и старается способствовать ей. Государство всячески содействует узбекским предприятиям в привлечении иностранных инвестиций. В частности, таким предприятиям оно предоставляет льготы и оказывает помощь, в том числе и финансовую. Приток инвестиций во многом зависит от того, насколько стимулирующее воздействие оказывает на них налоговая система страны. Предприятие, без каких либо ограничений может находить рынки сбыта для производимой продукции за пределами своей страны, кооперировать производство и привлекать иностранные инвестиции, что способствует развитию и повышению эффективности производства.

**Глава 2. Анализ внешнеэкономической деятельности на примере НХК «Узбекнефтегаз»**

**2.1 Краткая характеристика НХК «Узбекнефтегаз»**

Нефтяную и газовую промышленность Узбекистана представляет Национальная холдинговая компания «Узбекнефтегаз» и пять её основных подразделений, выделенных в самостоятельные ОАО (АК «Узнефтепродукт», АК «Узгеобурнефтегаз», АК «Узтрансгаз», АК «Узнефтегаздобыча», АК «Узнефтегазмаш»). Данная структура включает 190 предприятий с численностью работников около 80 тыс. человек.

НХК «Узбекнефтегаз» занимает 8 место вмире подобыче газа и2 место вСНГпопроизводству топливно-энергетических ресурсов. Прогнозируется, чтодо2020 г. прирост запасов углеводородного сырья будет составлять 75— 112 млн. тонн условного топлива вгод, азапасы природного газа попромышленным категориям 60–85 миллиарда кубометров вгод.

Таблица 1 Некоторые показатели НХК « Узбекнефтегаз».

|  |  |
| --- | --- |
| Некоторые показатели НХК «Узбекнефтегаз» | |
| Уставный капитал, млн. сум | 253679,99 |
| Количество акций (обыкновенные), шт. | 253679888 |
| Номинальная стоимость одной акции, сум | 1000 |
| Государство, % | 99.7 |
| «Индустриальный союз Донбасса», % | 0.28 |
| Трудовой коллектив, % | 0.02 |

Мощности НХК позволяют обеспечивать добычу природного газа в объеме 60-70 млрд. кубометров и жидких углеводородов в объеме до 8 млн. т.

Причиной снижения добычи являются следующие:

* Снижение пластового давления, что не позволяет сегодняшним технологиям производить добычу.
* Запасы углеводородов с каждым годом иссякают, а новые месторождения не разрабатываются.
* Существующие скважины низкодебетные и не дают больших объемов.

Можно отметить, что среди прочих продуктов, производство топливных ресурсов сокращается. К примеру, производство бензина и дизельного топлива сократилось на 11% и 14% соответственно в период с 3 квартала 2009 и 3 квартала 2010.

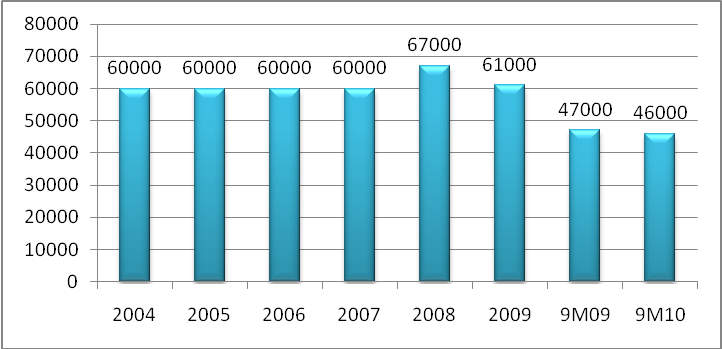


Рис. Добыча природного газа млрд. куб. м. в год.

Из вышеприведенной диаграммы видно, что добыча природного газа придерживается стабильного уровня, который составляет около 60 млрд.куб.м в год. Это говорит о том, что существующие технологии не позволяют наращивать добычу и необходима разработка новых месторождений с высокой отдачей.

**2.2 Анализ инвестиционных процессов НХК «Узбекнефтегаз»**

2000 год по праву можно назвать судьбоносным для нефтегазового сектора. Указом Президента Республики Узбекистан № 2598 от 28 апреля 2000 года был создан фундамент для перехода на новый этап развития – активная разработка новых месторождений, добыча ресурсов из трудноизвлекаемых источников с применением передовых технологий. Предоставленные указом налоговые преференции для нефтегазовых компаний, занятых геологоразведкой, а также возможность выдачи концессий на разработку вновь открытых месторождений и ряд других мер способствовали притоку в нефтегазовый сектор инвестиций и технологий.

Результаты не заставили себя долго ждать. До 2000 года в стране преобладали проекты, реализуемые за счет собственных средств предприятий и с привлечением кредитов под гарантию правительства. За период 2000–2010 годов в топливно-энергетическом секторе резко возросло количество проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ).

Рост стоимости проектов с ПИИ в период с 2000-2010 гг. За десять лет общая стоимость проектов с ПИИ увеличилась более чем в 12 раз – со 190 млн. долл. США в 2000 году до 2,5 млрд. долл. США в 2010 году. В период с 2000-2010 г.г. с каждым годом наблюдается стабильное увеличение объемов иностранных инвестиций. Несмотря на Мировой финансово-экономический кризис в 2008 году, инвестиции не сократились, а наоборот, увеличиваются и до сегодняшнего дня.

Стоимость проектов с привлечением ПИИ, инициированных «Узбекнефтегазом», составляет почти 90% от общей стоимости проектов, включенных в Инвестиционную программу на 2010 год (22 из 62 проектов). Реализуемые проекты должны обеспечить в ближайшие годы приток прямых иностранных инвестиций в сумме около 12 млрд. долл. США. Из них 57% – это проекты на условиях соглашений о разделе продукции.

Приток инвестиций сопровождался увеличением объема обязательств иностранных инвесторов в проектах нефтегазовой отрасли. Особенно это заметно в период 2008–2010 годов – сумма общих обязательств иностранных инвесторов возросла в три раза.



Рис. Динамика роста обязательств иностранных инвесторов при реализации проектов нефтегазовой отрасли с привлечением прямых иностранных инвестиций (млн.долл.).

Таблица 2 Главные проекты в нефтегазовой отрасли за 2009 год с привлечением иностранных инвестиций.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Проект | Оператор | Инвестиции в 2009  ($ млн.) | Плановое производство газа, млрд. куб. м/год |
| Кандым-Хаузак-Шады-Кунград | ЛУКОЙЛ | 126,2 | 11,0 |
| Гиссар-Устюрт | ЛУКОЙЛ | 116,6 | 4,2 |
| Актусумский | «Газпром» | 35,5 | 5,0 |
| Гиссарнефтегаз | Zeromax (Швейцария) | 64,80 | 9,0 |
| Байсунский | Petronas (Малайзия) | 72,35 | 2,5 |
| Урга-Куаныш | Petronas | 75,30 | 0,7 |
| Сурханский | Petronas | 7,00 | Геологоразведка |
| Сургиль | KOGAS (Корея) | 145,00 | 3,8 |
| Узункуи-Туаркырский | KOGAS | 2,00 | Геологоразведка |
| Коскудыкский | Daewoo (Корея) | 3,56 | Геологоразведка |
| Шельф Арала | «ЛУКОЙЛ Оверсиз», KNOC (Корея), Petronas,  CNPC (Китай) | 41,40 | Геологоразведка |
| Самско-Косбулакский | CNPC Silk Road Group LLC, CNPC International Ltd, «ЛУКОЙЛ Оверсиз », KNOC | 25,40 | Геологоразведка |

Из таблицы 2 видно, что главными иностранными инвесторами в нефтегазовую отрасль являются российские компании «Лукойл», «Газпром» и ряд компаний восточноазиатского региона: «Petronas» (Малайзия), «KOGAS» (Корея), «CNPC» (Китай), «Daewoo» (Корея). В инвестиционную программу входило 12 проектов, которые были направлены на увеличение производства газа(7 проектов) и геологоразведку(5 проекта). На ГРР было направлено 79.36млн.$(10.7%) от общей суммы инвестиций, а на производство газа 661.15млн.$(89.3%).

**2.3 Анализ динамики экспорта узбекского газа**

Добыча и экспорт природного газа является ключевым аспектом энергетической политики Узбекистана. Производственные мощности страны ориентированы, прежде всего, на внутренне потребление, что снижает долю экспорта в годовом объеме добычи энергоресурсов. Так около 80 % производимого газа, потребляется для внутренних нужд. Вместе с тем, разработка перспективных месторождений позволяет наращивать экспортный потенциал страны.

Рост экспорта газа в период с 2004 по 20009 годы. Можно заметить, что с каждым годом доля экспортируемого газа увеличивается. За пять лет экспорт увеличился на 6.3 млрд. куб.м. Основным покупателем узбекского газа является Россия, газ также экспортируется в соседние Казахстан, Таджикистан, Кыргызстан.

Руководство Узбекистана считает, что к 2020 году политика по снижению внутреннего потребления путем экономии при одновременном увеличении объемов экспорта за счет ввода в строй новых производственных мощностей по добыче углеводородов на всех перспективных месторождениях может обеспечить свыше 30 млрд. куб. м газа на внешние рынки. Также потенциальным потребителем Узбекского газа в скором времени может стать активно развивающийся Китай. К концу 2010 года, как отмечается Китайской стороной обе нитки газопровода «Туркменистан-Узбекистан-Казахстан-Китай» вступили в эксплуатацию. Ожидается, что поставка газа в Китай начнётся в ближайшем будущем. В рамках этого проекта помимо обеспечения транзита через свою центральную часть Узбекистан планирует поставлять в Китай до 10 млрд. куб. м. газа в год. Соседние Киргизия и Таджикистан потребляют не более 400 млн. куб. м. узбекского газа. По условиям поставок на 2011 год 1 тыс. куб. м. в эти страны будут поставляться по средней цене $225.

**2.4 Международное сотрудничество**

—Запоследние годы Холдинг сделал большой шаг поукреплению своего авторитета среди мировых нефтегазовых флагманов— нас знают, снами хотят работать.[[4]](#footnote-4) Сегодня среди партнеров НХК «Узбекнефтегаз» крупнейшие компании изКитая, Малайзии, Кореи, России идругих стран.

Всоставе консорциума инвесторов реализуется проект посовместному изучению узбекской части Аральского моря споследующей разработкой вновь открываемых месторождений углеводородов наусловиях Соглашения оразделе продукции. Внем совместно сНХК «Узбекнефтегаз» участвуют компании Лукойл Overseas (Россия), CNPC International (Китай), Korea National Oil Corporation (Корея) иPetronas Carigali Overseas (Малайзия)

Cкаждым изпартнеров НХК «Узбекнефтегаз» работает ивдвухстороннем формате. Компания «Petronas» представлена наинвестиционных блоках Сурхандарьинского иУстюртского регионов. НаУстюрте также работают Корейская Корпорация «DAEWOO International», российские компании «Газпром», «Лукойл». «Лукойл» осваивает иместорождения Кандымской группы, Хаузак иШады вБухаро-Хивинском регионе— наэтой территории. Также соответствующие документы попроведению ГРР натерритории Ферганской долины подписаны сКорейской Национальной нефтяной корпорацией (KNOC) иКорейской газовой корпорацией (KOGAS).

Срядом зарубежных партнеров Китая, России рассмотрены возможности производства нефтегазового оборудования сперспективой создания несколькихСП набазе предприятий АК«Узнефтегазмаш» ивключения ихвпрограмму локализации. Информация о проектах иностранных компаний.

**Глава 3. Перспективы и пути развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий**

**3.1 Проблемы внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий и пути их решения**

Одной из первостепенных проблем отечественных предприятий, с точки зрения внешнеэкономического аспекта, является низкий уровень конкурентоспособности производимой продукции. Помимо того, что отечественные производители затрудняются выйти с ней на внешний рынок, они также вытесняются с внутреннего рынка.

В целях построения высокоэффективной экономики, внешнеэкономическая политика Узбекистана определила в качестве приоритетных задач рост экспорта и импортозамещение. При этом основными статьями экспорта должны стать товары с высокой добавленной стоимостью. Достижение поставленных целей существенно осложняется наличием целого комплекса внутренних проблем национальной и региональной экономики. Для того чтобы экспортировать столь существенную долю конкурентоспособной наукоемкой продукции, ее как минимум необходимо производить. Процесс импортозамещения решает целый комплекс социально-экономических задач, таких как возрождение промышленного комплекса, сокращение безработицы, укрепление экономической безопасности страны.

Правительством страны была введена «Программа локализации по производству готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе промышленной кооперации». В соответствии с проектами этой Программы повышается рентабельность производства, формируется стабильный рынок сбыта.

Ташкент всегда активно пропагандировал свою политику импортозамещения как универсальный инструмент экономического успеха. Регулярно каждые три года обновляется программа локализации продукции, сырья и комплектующих. По оценке правительства, ежегодный эффект замещения импорта составляет порядка 1,5 млрд. долларов, а предприятия осваивают прядка 200 наименований новой продукции. Для стимулирования отечественных производителей правительство приняло решение предоставить им 20−процентную скидку при госзакупках товаров и услуг. Однако для того, чтобы на равных конкурировать с импортными товарами, одного протекционизма недостаточно. Если же качество и номенклатура импортозамещаемой продукции не будет соответствовать общепризнанным стандартам, то внутренний спрос будет, как и ранее, удовлетворен импортом.

Важным индикатором экспортно-импортных операций является средняя стоимость тонны экспортной и импортной продукции. Разница тут впечатляет: тонна импорта дороже тонны экспорта более чем в три с половиной раза! За этими цифрами стоит одна из наиболее существенных характеристик сложившейся внешнеторговой деятельности. А именно – преобладание сырья, продуктов первичной обработки и низкого уровня передела с невысокой добавленной стоимостью. При этом за последние пять лет стоимость одной средней тонны и экспорта, и импорта синхронно увеличилась на 7,2%, что говорит о закрепившейся тенденции увеличения ввоза продукции с высокой добавленной стоимостью, в то время как в экспорте сохраняется господство сырьевых позиций.

Весьма важным исходным пунктом для выработки внешнеэкономической стратегии предприятий является анализ рынков сбыта. Поэтому для предприятия весьма целесообразно проводить маркетинговые исследования для повышения эффективности от выхода на внешние рынки. Должен проводиться анализ географии, емкости, специфических особенностей и требований рынков сбыта, возможных изменений в величине и характере спроса. То есть определению экспортной политики предприятия должно предшествовать выявление перспектив реализации конкретной продукции на определенных рынках. Очевидно, что выдержать конкуренцию на внешнем рынке смогут лишь те производители, которые в состоянии чутко улавливать изменения в характере спроса, гибко приспосабливаться к нему.

Отечественным предприятиям требуется обновление основных производственных фондов, по причине их физического и морального устаревания, а также обновление технологического уклада и структуры производства. Все это требует существенного объема инвестиций. А так как в стране наблюдается дефицит собственных инвестиционных ресурсов, то возникает необходимость в привлечении иностранных. Для этого необходимо заинтересовать иностранного инвестора рациональным инвестиционным проектом.

Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления дает отечественному производителю мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства.

Нужно сказать, что эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности предприятий невозможно без государственной поддержки. В частности, для государства целесообразно финансировать конкурентоспособные отрасли и предприятия. Для решения проблемы технологического перевооружения предприятий правительством была принята «Программа мер пореализации важнейших проектов помодернизации, техническому итехнологическому перевооружению производства на2009-2014 годы»

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что существуют следующие пути развития внешнеэкономической деятельности предприятий:

1. обновление производственных фондов;
2. внедрение новейших технологий производства;
3. повышение научно-технического потенциала;
4. повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции;
5. доведение уровня ее качества до мировых стандартов;
6. повышение наукоемкой продукции в общем, производстве и экспорте;
7. широкое применение маркетинга и менеджмента в сфере внешнеэкономической деятельности;
8. привлечение иностранных инвестиций в производство;
9. применение современных форм управления и организации производства;
10. повышение уровня квалификации персонала;
11. создание отечественными предприятиями союзов производителей и экспортеров;
12. государственная поддержка и стимулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.

**3.2 Проблемы функционирования сервисного бизнеса в нефтегазовой отрасли и способы их решения**

Сервисный бизнес, то есть предоставление услуг нефтегазовым компаниям по разведке и добыче углеводородов – это часть производственного цикла, в которой сосредоточена основная доля затрат труда и капитала. Он включает в себя весь комплекс геофизических услуг, работы по бурению и ремонту скважин, производство нефтегазового оборудования и запасных частей.

Законодательство Узбекистана предоставляет ряд преимуществ отечественным компаниям перед зарубежными сервисными компаниями. Однако нельзя сказать, что эти преимущества законодательства играют решающую роль.

Анализ подрядчиков по крупным нефтегазовым проектам в Узбекистане показывает, что контракты достаются, как правило, иностранным сервисным компаниям. Так, к работам по сейсморазведке были привлечены иранская сервисная компания по нефтеразведке «OEOC», российские компании «ПетроАльянс», «Интегра», «Саратовнефтегеофизика», китайская «BGP». Буровые работы осуществляются китайскими компаниями «XIBU», «SINOPEC», чешской «Eriell Corporation», российской «Сибирская Сервисная Компания».

Имеются серьезные ограничения, не позволяющие местным сервисным компаниям, в том числе входящим в состав НХК «Узбекнефтегаз», успешно конкурировать на отечественном рынке. Их можно разделить на следующие две группы:

* Ограничения технического и технологического характера.
* Ограничения системного характера.

Разведка и добыча углеводородного сырья – высокотехнологичная отрасль. Ее динамичное развитие может быть обеспечено только за счет мощной научной, технологической базы и огромных инвестиций в НИОКР, результаты которых позволяют добиваться наименьшей себестоимости разведки и добычи. В этой части нашим компаниям трудно конкурировать с транснациональными компаниями, имеющими собственную научно-техническую базу и опыт работы по всему миру.

Иностранные компании, выступающие партнерами по СРП, предъявляют жесткие требования по соответствию международной системе сертификации персонала и оборудования (к примеру, обязательное наличие сертификатов Американского института нефти– API). Это также является серьезным препятствием для отечественных компаний.

Сервисные предприятия НХК «Узбекнефтегаз» связаны необходимостью выполнения работ по заказу материнской компании. Обладая ограниченными ресурсами, они не в состоянии обслуживать других заказчиков. С другой стороны, возможно, именно наличие стабильного и гарантированного объема заказов материнской компании не стимулирует отечественные компании к поиску дополнительных источников доходов. Отпадает необходимость прохождения затратных процедур международной сертификации, постоянных затрат на обновление основных фондов. Отечественные сервисные компании не бедствуют, но и не развиваются до мирового уровня.

Другим сдерживающим фактором может выступать централизованная система закупок оборудования и материалов, действующая в рамках всего холдинга и позволяющая получать серьезную экономию за счет эффекта масштаба. Однако предприятия не имеют достаточных полномочий для самостоятельной организации закупок сырья и материалов, которые могут потребоваться, если они выигрывают тендер на сервисное обслуживание сторонних компаний.

Факт остается фактом – отечественный сервисный нефтегазовый бизнес по тем или иным причинам находится в числе аутсайдеров на внутреннем рынке.

Решение судьбы отечественного сервисного бизнеса в нефтегазовом секторе – далеко не простой вопрос. Его нельзя решить, просто увеличив инвестиционные вливания в закуп новых технологий или НИОКР. При сохранении существующей системы управления подобные вливания придется делать многократно. Поэтому, возможно, начинать следует с первичных условий, в которых функционирует отечественный сервисный бизнес. И здесь стоит задуматься над тем, а каким мы видим «Узбекнефтегаз» в будущем? По-прежнему государственный холдинг, обладающий кроме коммерческих функций, еще и государственными распорядительными функциями? Исключительно коммерческая структура, занятая, наравне с зарубежными компаниями, добычей, переработкой и продажей нефтегазовой продукции?

Отсюда можно переходить к вопросам статуса отечественных сервисных компаний. На каких принципах они должны функционировать?

Допустим, они ориентируются исключительно на заказы материнской компании. Тогда можно забыть о возможностях участия в проектах зарубежных компаний. Но самый главный вопрос в этом варианте: «Готовы ли мы мириться с тем, что, проиграв в конкурентной борьбе, отдаем иностранным компаниям самый «вкусный» кусок пирога?».

Другой вариант – выделить сервисный бизнес из системы НХК «Узбекнефтегаз» и поднимать конкурентоспособность до уровня мировых стандартов. Выделение сервисного бизнеса – сложившаяся тенденция в мире. Независимое управление нефтесервисными компаниями, основанное на опыте и знаниях, обеспечивает высокое качество работ. Для нефтегазовой компании это также позволяет более точно определять себестоимость своей продукции/услуг и управлять рисками.

Но в этом случае нужно создавать и условия, побуждающие компании к постоянному самосовершенствованию. Начать с того, что НХК «Узбекнефтегаз», следуя мировой практике, будет проводить тендеры на отбор сервисных компаний, в которых отечественные сервисные компании должны будут конкурировать на равных с иностранными. Отечественные сервисные компании будут вынуждены искать новые контракты и в тендерах зарубежных компаний, действующих в Узбекистане.

В данном варианте наиболее рациональным представляется поиск путей технологического сотрудничества с иностранными компаниями. Это могут быть лицензионные соглашения, которые, с одной стороны, должны стимулировать передачу технологий от иностранных компаний к местным, с другой – поощрять и вознаграждать иностранные компании, которые вносят другой вклад в развитие отечественного научно-технического потенциала в нефтегазовой промышленности. Механизм СРП также позволит посредством иностранных компаний приобретать современную технологию и использовать местную рабочую силу, обучая ее.

В этом варианте без ответа пока остаются вопросы: «Готовы ли отечественные сервисные компании к «свободному плаванию»? Хватит ли у них ресурсов, опыта, навыков для того, чтобы удерживать на протяжении длительного периода времени лидирующие позиции на внутреннем рынке? И, наконец, не потеряем ли мы в итоге собственный сервисный бизнес, который, не сумев выстоять в конкурентной борьбе, обанкротится?».

Возможен и третий вариант, когда НХК «Узбекнефтегаз» ставит перед отечественными нефтесервисными компаниями задачу добиться успеха в получении контрактов с иностранными компаниями, предоставляя в свою очередь инвестиционную поддержку. В этом варианте «Узбекнефтегаз» может предотвратить вероятное банкротство (как во втором варианте), если сервисные компании не добьются успеха в конкурентной борьбе. Но, в свою очередь, этот вариант всегда будет сопровождаться вопросом: «Насколько эффективной будет система управления сервисных компаний, если их руководство будет уверено, что финансовая состоятельность не зависит от успеха в конкурентной борьбе?».

Отрасль сегодня нуждается в новых решениях, которые выведут ее на качественно новый уровень. Дальнейшее развитие нефтегазового сектора должно происходить с учетом международного опыта, и сервисный бизнес может стать первым шагом на пути реформирования системы управления отраслью.

Работы и услуги, непосредственно не связанные с основным бизнесом НХК «Узбекнефтегаз», – как перевозки, строительство, проектирование и другое, также могут быть выделены из структуры компании. Сегодня в республике существует достаточное количество компаний, способных обеспечить конкуренцию на рынке перечисленных работ и услуг.

Главное преимущество в таком сценарии развития – распределение целей, задач и ответственности между различными специализированными организациями. В такой системе гораздо легче отследить, какое из звеньев производственного цикла дает сбой, и проще, а в некоторых случаях дешевле, устранять такие сбои.

И, наконец, в данной системе открывается масса возможностей приложения отечественного капитала, как инвестиционного, так и интеллектуального.

**3.3 Приоритетные задачи и перспектива развития НХК «Узбекнефтегаз»**

Нефтегазовый сектор Узбекистана развивается уже в течение многих лет. Однако за последние 19 лет рост его потенциала стал одним из стратегических приоритетов концепции экономического и социального развития республики. В итоге к сегодняшнему дню наша страна признана одним из крупнейших производителей топливно-энергетических ресурсов в Центральноазиатском регионе, войдя в десятку основных газодобывающих государств мира.

Для Узбекистана главной целью в нефтегазовом секторе является обеспечение опережающего темпа прироста запасов нефти и газа над уровнем ежегодной их добычи. Всоответствии сгосударственной «Программой мер пореализации важнейших проектов помодернизации, техническому итехнологическому перевооружению производства» «Узбекнефтегаз» вступил вновую фазу инвестиционной деятельности. Впериод с2009 по2014 годы предполагается реализовать 52инвестиционных проекта наобщую сумму 21,5млрд. долларов США.

Особый акцент сделан навнедрение современных технологий поуглубленной переработке сырьевых ресурсов иосвоение производства конкурентоспособной, востребованной навнутреннем ивнешнем рынках высококачественной продукции, дальнейшую диверсификацию структуры экономики, еёустойчивое идинамичное развитие, расширение экспортного потенциала. Для «Узбекнефтегаз» этот документ означает, прежде всего, расширение и техническое совершенствование ГРР и за счет внедрения новых технологий - акцент на модернизацию рабочих процессов, развитие сети трубопроводов и многое другое.

Сегодня «Узбекнефтегаз» видит свою задачу в дальнейшем ускорении развития ТЭК путем обеспечения устойчивых и сбалансированных темпов роста, продолжения структурных преобразований, модернизации и обновления отрасли.

Существуют факторы, которые реально содействуют и компании и сектора в целом:

Во-первых, это эффективность геологоразведочных работ. В этом плане цель «Узбекнефтегаза» определена четко: превышение объемов добычи углеводородного сырья над разведанными запасами.

Во-вторых, это разработка и большая отдача нефтегазовых месторождений, в связи с чем сегодня в отрасли разрабатываются проекты инновационного подхода и новые технологические решения по применению углеводородных ресурсов.

В-третьих, на новый уровень поднят вопрос глубокой переработки природного газа. Для этого серьезно пересмотрен фактор химизации нефтегазового комплекса, который выдвинут в категорию приоритетных.

Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов неоднократно подчеркивал в своих выступлениях, что перспективное значение для выхода национальной экономики на ведущие позиции имеет реализация стратегически важных проектов. Особенно глава республики отметил строительство Устюртского газо-химического комплекса на базе месторождения Сургиль по производству полиэтилена и пропилена.

В перспективе «Узбекнефтегаз» намерен наращивать достигнутые результаты, в частности, развивать именно такой сегмент, как газохимия.

**Заключение**

В процессе написания курсовой работы на тему « Основные направления внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий», автор больше узнал о сущности внешнеэкономической деятельности. Изучив и оценив основные проблемы внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий не только в целом, но и в нефтегазовой отрасли, автор выявил пути решения этих проблем.

Также, изучив и проанализировав внешнеэкономическую деятельность отечественных предприятий, автор сделал следующие выводы:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.
2. Отличия внешнеэкономической деятельности предприятия от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеэкономическая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеэкономическую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность.
3. Основными целями ВЭД являются: изменение объема экспорта и импорта; обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и др.); изменения соотношения экспортных и импортных цен.
4. Основными направлениями ВЭД являются:

* внешнеторговая деятельность,
* производственная кооперация;
* международное инвестиционное сотрудничество;
* валютные и финансово-кредитные операции;
* отношения с международными организациями

1. Для узбекских партнеров создание совместных предприятий (СП) в нефтяной и газовой промышленности имеет целью:

* распределение риска.
* Привлечение новых методов и технологий.
* Наилучшее использование специалистов по ГГР.
* Оптимизация состава участников для участия в тендерах.
* Наилучшие условия для финансирования и налогообложения.

1. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Узбекистан регулируется совокупностью норм, изложенных в законах РУ, постановлениях Кабинета Министров или указах Президента Республики Узбекистан.
2. Ввопросах инвестирования солидная доля вобщем объеме вложений внефтегазовую отрасль приходится наРоссию, Китай иЮжную Корею. Немалая доля— напроекты сосмешанным финансированием. Поколичеству проектов, реализуемых внефтегазовом секторе Узбекистана, напервом месте стоят китайские июжнокорейские компании, следующие заними— Россия иМалайзия.
3. Одной из первостепенных проблем отечественных предприятий, с точки зрения внешнеэкономического аспекта, является низкий уровень конкурентоспособности производимой продукции.
4. В целях построения высокоэффективной экономики, внешнеэкономическая политика Узбекистана определила в качестве приоритетных задач рост экспорта и импортозамещение.

**Список использованной литературы**

1. Закон Республики Узбекистан « О внешнеэкономической деятельности 14.06.1991г №285-ХII.
2. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» от 30.04.1998г. №609-Ι // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1998, №5-6, с. 91; 1999, №9, с. 229; Собрание Законодательства Республики Узбекистан, 2008, №14-15, с. 86; 2008, №52, с.513.
3. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» от 30.04.1998 г. № 611- Ι // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1998, № 5-6, с. 93; 2004, № 1-2, с. 18; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2005 , № 37-38, с. 278; 2008 , № 52, с. 513.
4. Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 24.12. 1998г. № 719-I // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1999, № 1, с. 10; 2004, № 1-2, с. 18; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 , № 41, с. 405; 2008 , № 52, с. 513.
5. Закон Республики Узбекистан «О соглашениях о разделе продукции» от 7.12.2001 г. № 312-II // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2002 , № 1, с. 12; 2003 , № 9-10, с. 149; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007, № 52, с. 533; 2008 , № 52, с. 513.
6. Указ президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций» от 11.04.2005 г. №3594 // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2005, №15-16, с.109.
7. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О разработке месторождений Кандымской группы, Хаузак, Шады и проведении геологоразведочных работ в Устюртском регионе Республики Узбекистан на условиях соглашения о разделе продукции» от 11.06.2004 г. № 276 // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2004, № 28, с.526.
8. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009. – 49 с.
9. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа // Доклад Президента РУз на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2009 г. и важнейшим приоритетам экономической программы на 2010 г./ Народное слово от 30 января 2010 г.
10. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. -М.: Финансы и статистика, 2003.

Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Экономика, 2001. – 210с.

1. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник для вузов. – 3-е изд., испр. и доп./ Под ред. В.Ф. Дунаева – М: ЦентрЛитНефтеГаз, 2008. – 305 с.
2. Ивонина И.Э. Международное сотрудничество – основа успешного развития отрасли // Нефть и газ Узбекистана. – Май 2010. - Специальный выпуск. – с.15-24.

1. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Экономика, 2001. – 210с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий / Под. ред. Е. Г. Ищенко. – Новосибирск, 1992. [↑](#footnote-ref-2)
3. ГРР- геологоразведочные работы. [↑](#footnote-ref-3)
4. Назаров У.С. Узбекнефтегаз вступил в новую фазу инвестиционной деятельности// Интервью Улугбека Назарова информационному бюллетеню « OGU Daily News»№11 (133) 2010 [↑](#footnote-ref-4)