

POLICY BRIEF



№ 5, 2006

Русская версия

Содержание:

I. Тенденции мирового рынка и их влияние на перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана

II. Чем объясняется выбор текстильной отрасли в качестве приоритета?

III. Конкурентные преимущества Узбекистана в развитии текстильной промышленности

IV. Причины низкой конкурентоспособности текстильной промышленности Узбекистана на внутреннем и внешнем рынках

V. Рекомендации и предложения

Контакты

policybrief@undp.org
www.undp.uz
тел.: 99871 1203450
99871 1206167
факс: 99871 1203485

Представительство ПРООН в Узбекистане

100029 Узбекистан,

Policy briefs представляют собой краткие сфокусированные аналитические материалы по приоритетным вопросам социально-экономического развития, включают ряд политических рекомендаций и описаний стратегических и тактических шагов. Данные документы подготовлены для ознакомления представителей правительства и донорского сообщества, экспертов и других заинтересованных сторон.

Все права защищены. Части данного документа не могут быть воспроизведены, сохранены в информационно-поисковой системе или переданы в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без разрешения ПРООН.

Проблемы и перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана

Глобализация мировой экономики и возрастающая опасность увеличения разрыва в уровне доходов и жизни населения в богатых и бедных странах ставит Узбекистан перед серьезными вызовами. В условиях переходной экономики, из-за существующего большого количества дефектов рыночного регулирования, разработка и реализация промышленной политики¹ становится важнейшим инструментом ускорения структурной перестройки, темпов роста экономики и диверсификации экспорта. В Узбекистане на различных этапах переходного периода ставились различные цели и соответственно использовались различные инструменты экономического регулирования. На первом этапе (1991-1995 гг.) решалась задача макроэкономической стабилизации и использовались преимущественно механизмы монетарной политики, а в промышленности – ускоренное развитие базовых отраслей (в основном нефтяной и газовой промышленности). На втором этапе (1996-2003 гг.) ставилась задача оживления экономики за счет инструментов политики импортозамещения. В настоящее время необходимо переходить к следующему этапу экономических реформ, целью которого является обеспечение устойчиво высоких темпов экономического роста, преимущественно за счет инструментов экспортоориентированной промышленной политики, а также быстрое решение проблемы обеспечения занятости и роста доходов населения.

Узбекская экономика носит агроиндустриальную направленность, когда доля сельского хозяйства в ВВП (27- 28%) превышает долю промышленности (20-21%). От развития этих секторов экономики в значительной степени зависит уровень жизни населения, 64% из которого проживает в сельской местности. Емкость внутреннего рынка для сельскохозяйственной и промышленной продукции ограничена 26 миллионами населения, увеличивающимися ежегодно примерно на полмиллиона, а также относительно низкими доходами на душу населения. Оценочно около 15% населения нуждаются в постоянной занятости. Примерно четверть населения страдает от

бедности.

Возможности значительного расширения экспорта продукции сдерживаются невыгодным географическим расположением страны, не имеющей прямого выхода к морским портам, а также невысокой конкурентоспособностью промышленной продукции.

Исследование, проведенное Центром экономических исследований в 2005 году, о проблемах и перспективах развития текстильной промышленности в Узбекистане показало, что текстильная отрасль могла бы быстро стать одной из «точек роста» экономики, важным звеном промышленной политики страны и одним из основных компонентов «Стратегии повышения благосостояния населения Узбекистана (СПБН)» на ближайшие 5-10 лет.

I. Тенденции мирового рынка и их влияние на перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана

В последние 10-15 лет центры производства текстиля активно перемещаются из Европы и США в развивающиеся страны -- Юго-Восточную, Центральную Азию и Южную Америку. Узбекистан, который ранее экспортировал только хлопковое волокно, теперь надеется войти на мировой рынок готовой текстильной продукции. В связи с отменой Соглашения по изделиям из различных видов волокон и последующей отменой мировых квот конкуренция на мировых рынках крайне обострилась. В результате выигрывают те производители текстильной продукции, которые могут поставлять на рынок качественную и недорогую продукцию.

Таблица 1. Мировое производство хлопка

(миллион метрических тонн)	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2005/06	2006/07*
					Май	Июнь	Июнь
Китай	5.3	4.9	4.9	6.3	5.7	5.7	6.0
США	4.4	3.7	4.0	5.1	5.2	5.2	4.5
Индия	2.7	2.3	3.0	4.1	4.0	4.1	4.4
Пакистан	1.8	1.7	1.7	2.4	2.1	2.1	2.3
Бразилия	0.8	0.8	1.3	1.3	1.0	1.0	1.2
Африканск. зона франка	1.0	0.9	1.0	1.1	1.0	0.9	1.0
Узбекистан	1.1	1.0	0.9	1.1	1.2	1.2	1.1
Турция	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9
Австралия	0.7	0.4	0.4	0.7	0.6	0.6	0.6
Другие	2.9	2.6	2.8	3.1	2.9	2.9	3.0
Всего в мире	21.5	19.2	20.7	26.2	24.7	24.8	25.0

* прогноз

Источник: данные Министерства сельского хозяйства США.

Таблица 2. Мировое потребление хлопка.

(миллион метрических тонн)	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2005/06	2006/07*
					Май	Июнь	Июнь
Китай	5.7	6.5	7.0	8.4	10.1	10.1	11.1
Индия	2.9	2.9	2.9	3.2	3.5	3.4	3.7
Пакистан	1.9	2.0	2.1	2.3	2.6	2.6	2.7
Турция	1.3	1.4	1.3	1.5	1.5	1.5	1.5
США	1.7	1.6	1.4	1.5	1.3	1.3	1.2
Бразилия	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
ЕС - 25	1.1	1.0	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6
Индонезия	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Таиланд	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5
Мексика	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
Бангладеш	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5
Россия	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Южная Корея	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Узбекистан	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Тайвань	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Другие	2.2	2.3	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2
Всего в мире	20.6	21.5	21.4	23.7	25.5	25.5	26.7

* прогноз

Источник: данные Министерства сельского хозяйства США.

В этой связи среди развивающихся стран разгорается конкуренция, во-первых, за привлечение западных инвесторов и технологий в отечественную текстильную индустрию, а во-вторых, за место на мировом рынке готовой текстильной продукции. Преимущества получают те страны, которые предложат лучшие условия для иностранных инвесторов и развития своей текстильной промышленности. Для Узбекистана важно внимательно изучить мировой опыт развития текстильной промышленности и найти самый оптимальный путь для ее быстрого развития.

Следует принять во внимание, что во многих странах Юго-Восточной, Центральной Азии и Южной Америки правительства оказывают поддержку новым текстильным производствам, предоставляя им льготы в налогообложении и гарантии инвестиций, а также прямые дотации экспорта и льготные кредиты. В этих странах, наряду с традиционной последовательностью развития текстильной отрасли – от производства хлопкового сырья, пряжи, тканей до готовой продукции, также широко применяются и методы производства готовой текстильной продукции на давальческом сырье, либо на сырье производителя, но по моделям и под маркой (брендом) ведущих текстильных признанных в мире производителей. Такой подход позволяет снизить совокупные издержки и заказчика, и производителя.

Страны, начавшие развитие текстильной промышленности со второго

метода, могут в конечном итоге быстрее развить свою текстильную промышленность, поскольку начинают развиваться при меньших потребностях в первоначальном капитале и меньших затратах.

Иностранные инвесторы отдают предпочтение тем странам, где предоставлены наиболее либеральные условия для производства экспортоориентированной продукции, а также обращают внимание на общее состояние правовой базы потенциальных стран-исполнителей.

Роль «брендинга» в странах Южной и Юго-Восточной Азии

В Китае с середины 80-х гг. первичные схемы производства начали строиться, в основном, по «давальческой» схеме, поскольку для исполнения этих заказов не требовалось сложного оборудования и высоких навыков от швей. Открытие Китаем своего внутреннего рынка в конце 90-х гг. облегчило доступ на него международным торговым компаниям типа Carrefour, Walmart или Metro, а также фирмам из Тайваня и Гонконга. Этот процесс сопровождался открытием огромных гипермаркетов международными компаниями в крупных китайских городах, где в основном сосредоточена достаточно обеспеченная средняя прослойка китайского общества, насчитывающая около 50 млн. потребителей.

Такая бедная ресурсами страна, как Камбоджа, благодаря инвестициям и квотам за период с 1994 года построила свыше 200 швейных фабрик, на которых занято свыше 120 тыс. женщин. Используемые в производстве ткани и аксессуары импортировались и перерабатывались согласно договорам субподряда с крупными заказчиками из Европы, США и Канады. В настоящее время текстильные фабрики обеспечивают 70% национального экспорта. Эта доля еще выше в Бангладеш и Макао, причем почти 80% продукции выпускается и экспортируется по заказам известных брендов или просто крупных дистрибьюторских компаний. В Пакистане, на Шри-Ланке и Маврикии данный показатель выше 50%.

Бангладеш -- страна, не имеющая практически собственной сырьевой базы, основываясь на таких факторах, как дешевая рабочая сила и благоприятное геополитическое расположение (выход в открытое море), специализируется только на пошиве готовых изделий на основе импортного сырья и по заказам известных производителей одежды. В Бангладеш, благодаря созданному благоприятному налоговому режиму, предоставленному текстильным предприятиям, количество занятых в текстильной промышленности работников увеличилось с 400 тысяч в 1990 г. до 2 млн. в 2004 г., а количество предприятий – с 800 до 4000. В целом, от состояния текстильной отрасли зависит благополучие 10-12 млн. жителей Бангладеш, и при ориентированности продукции на экспорт работа под заказ значит многое.

Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г.

В Турции и в странах СНГ появилась тенденция объединения крупных текстильных фирм в холдинги («кластеры»), обеспечивающие замкнутый производственный цикл -- от переработки волокон до производства готовых швейных изделий, что позволяет удерживать цены на конкурентном уровне.² В будущем данная практика будет подвержена воздействию ряда факторов, таких как:

- a) *постепенное снижение мировой внешней торговли хлопковым волокном и увеличение мировой внешней торговли текстильной продукцией высокой степени готовности.* Противодействие этой тенденции может оказать быстрое расширение текстильной промышленности в развивающихся странах, в том числе производящих хлопковое волокно в недостаточных объемах (Турция, Бразилия и др.) или не производящих его вообще (Индонезия, Тайвань, Мексика и др.).

В результате, по прогнозам экспертов, в 2005-2010 гг. цены на хлопковое волокно сохранятся на уровне 57-64 цента США за 1 фунт.

- b) *вытеснение с рынка производителей европейских стран и США в связи с экспортной экспансией готовой текстильной продукции из развивающихся стран, производимых под марками ведущих западноевропейских текстильных фирм;*

- c) *усиление конкуренции на рынке текстильной продукции между Китаем и остальным миром.* В данной ситуации, когда существует сильная конкуренция между Китаем и другими странами-производителями текстильной продукции, для последних на приоритетный план выходит приобретение индивидуальных преференций и льгот по доступу на рынок США и ЕС;
- d) *снижение цен на готовую текстильную продукцию из-за отмены импортных квот* на хлопковое волокно в развитых странах, таких, как США, Канада, Европейский Союз;
- e) *снижение цен на текстильную продукцию из-за высокой конкуренции на мировом рынке.* Высокие цены будут поддерживаться только на готовую продукцию по индивидуальному заказу, а также производимых малыми сериями по моделям «раскрученных», хорошо разрекламированных фирм, домов моделей;
- f) *быстрое развитие новых технологий производства текстильной продукции из нетрадиционного сырья* (например, соевые и бамбуковые волокна). При соответствующем дизайне продукция из этих волокон может составить реальную конкуренцию более традиционным видам сырья (хлопковое волокно). При этом возможен еще один переход центров текстильной промышленности по направлению к тем странам, которые обладают возможностями по производству данных видов сырья.

Перечисленные мировые тенденции будут иметь прямые последствия для развития текстильной промышленности Узбекистана. Для того, чтобы играть активную роль на мировом текстильном рынке и занять свою нишу, текстильная промышленность Узбекистана должна получить такие приоритеты, которые обеспечат высокий уровень ее конкурентоспособности.

II. Чем объясняется выбор текстильной отрасли в качестве приоритета?

Выбор текстильной отрасли в качестве приоритета экономической политики объясняется следующими факторами:

- **А. Во-первых, текстильная промышленность является не капиталоемкой, а трудоемкой отраслью.**

В частности, 1 млн. долларов привлеченных в отрасль инвестиций способен создать дополнительно от 45 до 50 рабочих мест, в то время как такие же инвестиции в отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) создают только 8-10 рабочих мест, в машиностроении -- до 12-15 рабочих мест. Быстрое развитие текстильной промышленности позволило бы решить проблему занятости, прежде всего в сельской местности, где в связи с проводимой аграрной реформой, т.е. переходом к фермерскому типу организации сельскохозяйственного производства, происходит высвобождение рабочей силы (по подсчетам до 500-600 тыс. человек в год). Повышение занятости населения путем стимулирования развития текстильной промышленности позволит не только значительно увеличить поступления в государственный бюджет, но также станет важнейшим фактором обеспечения социальной стабильности.

Для наращивания производства и экспорта продукции текстильной промышленности имеются не только сырьевая база, но и

квалифицированная и дешевая рабочая сила. В настоящее время значительная часть внутреннего спроса на швейную и трикотажную продукцию удовлетворяется за счет их нелегального производства частными предпринимателями. При создании благоприятных условий их деятельности они смогли бы на равных конкурировать с зарубежными производителями как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

- **В. Во-вторых, рост добавленной стоимости в отрасли позволяет расширить объемы производства в целом в экономике через воздействие на сопряженные отрасли в сферах производства и предоставления услуг.** Более того, экспорт продукции текстильной промышленности в виде пряжи, тканей, трикотажного полотна, швейных, трикотажных, чулочно-носочных изделий и других видов готовой текстильной продукции вместо хлопкового волокна в определенной степени снизил бы зависимость торгового баланса и макроэкономической ситуации в стране в периоды нестабильной конъюнктуры мирового рынка хлопкового волокна.

Высокая эффективность промышленной политики, основанной на ориентации ускоренного развития текстильной промышленности, подтверждается положительным опытом ряда развивающихся стран.

III. Конкурентные преимущества Узбекистана в развитии текстильной промышленности

Узбекистан имеет серьезные конкурентные преимущества перед другими производителями текстильной промышленности по следующим факторам производства:

- **по стоимости рабочей силы:** по расчетам ГАК «Узбеклегпром», в 2004 г. стоимость рабочей силы в текстильной промышленности Узбекистана составляла 0,22-0,25 долл. США в час, в то время как в Бангладеш и Вьетнаме -- 0,28 долл. США, Индии -- 0,29 долл. США, Пакистане -- 0,37 долл. США, Индонезии -- 0,55 долл. США и Китае -- 0,57 долл. США. В Малайзии стоимость рабочей силы составляет 1,18 долл. США в час, в Турции -- 2,88 долл. США, в Южной Корее -- 7,10 долл. США³;
- **по стоимости энергоносителей:** 1 куб. м природного газа в Узбекистане стоит 0,03 долл. США, в Турции, Франции и США 0,21-0,23 долл., а в Китае -- 0,28 долл. США.

Стоимость 1 кг мазута в Узбекистане составляет 0,08 долл. США. В Китае, Индии, Турции, Южной Корее -- примерно 0,29-0,34 долл., в США и странах Западной Европы -- 0,20-0,23, в Пакистане -- 0,50 долл. США.

Стоимость электроэнергии в конкурирующих странах колеблется от 0,03 до 0,09 долл. США, тогда как в Узбекистане она составляет 0,03 долл. США за 1 кВт. /ч.

- **по стоимости воды:** в республике стоимость воды для промышленных нужд составляет 0,13 долл. США за 1 куб. м, в Китае -- 0,15 долл. США, в Индии -- 0,16 долл. США, в Пакистане -- 0,26 долл. США. Высокая стоимость воды установлена в таких странах, как США -- 0,51 долл. США, Южная Корея -- 0,60 долл. США, Турция -- 1,50 долл. США, в странах Западной Европы -- 1,23-1,91 долл. США. Хотя доля

использования водных ресурсов в текстильном производстве занимает небольшой удельный вес в издержках, однако ее невысокая стоимость все же создает дополнительные конкурентные преимущества отрасли;

- **по наличию основного сырья:** основную долю в издержках производства текстильной промышленности занимает хлопковое волокно. В республике ежегодно производится более одного миллиона тонн хлопкового волокна, которое используется на отечественных текстильных предприятиях. Близость источника сырья резко снижает транспортные и временные издержки на его доставку до предприятий. Кроме того, в республике производится шелковое сырье, а также имеются ресурсы для производства шерстяных тканей.

IV. Причины низкой конкурентоспособности текстильной промышленности Узбекистана на внутреннем и внешнем рынках

Имеется целый ряд факторов, резко снижающих конкурентоспособность текстильной промышленности страны.

Во-первых, искусственное ограничение доступа узбекских текстильщиков к высококачественному хлопковому сырью и его высокая стоимость. Большинство развивающихся стран, избравших стратегию ускоренного развития текстильной промышленности, устанавливают для своих предприятий льготные цены на сырьевые ресурсы⁴. Однако в Узбекистане до последнего времени выделение сырья для развития текстильной промышленности республики осуществлялось по «остаточному» принципу после продажи хлопкового волокна на экспорт. Для различных предприятий устанавливается различный доступ к сырью и принципы формирования цен на него:

а) Все совместные предприятия приобретают хлопковое волокно у внешнеторговых компаний за валюту по ценам Ливерпульской хлопковой биржи за минусом скидки, включающей минимально рассчитанные расходы на транспортные и страховые издержки.

Реализация хлопкового волокна СП за валюту не позволяла использовать механизм возврата НДС, что на внешнем рынке удорожало продукцию узбекских СП на 20% и делало ее неконкурентоспособной.

Более того, внешнеторговые компании, в первую очередь, выполняют экспортные заказы, поставляя импортерам самое качественное хлопковое волокно.

А также предприятия с иностранными инвестициями оплачивают стоимость расходов УЦ "Сифат"⁵ в размере 36,6-44,1 долл. за тонну (услуги терминалов, страхование, сертификация, банковские услуги, комиссия внешнеторговых компаний), что снижает реальный размер скидки СП до 11-12% вместо предусмотренных 15%, установленных согласно постановлению Кабинета Министров РУз № 447 от 16 октября 2003 г.⁶

б) Крупные отечественные производители текстильной промышленности, не имеющие в составе учредителей иностранного капитала, покупают хлопковое волокно на биржевых аукционах за национальную валюту по ценам Ливерпульской хлопковой биржи со скидкой 35%, но не ниже установленных государством преискуранных цен. Аукционы проводятся не регулярно (не чаще 1 раза в месяц), что заставляет предприятия покупать

хлопковое волокно сразу большими партиями и нести риски изменения конъюнктуры цен и замораживания оборотных средств. Кроме того, при резком падении мировых цен преискуранные цены оказываются равными или даже выше (как это было осенью 2004 г.) мировых цен, что делает отечественные предприятия неконкурентоспособными по цене, по сравнению с импортерами узбекского хлопка. К примеру, в феврале 2005 г. превышение внутренних закупочных цен на хлопковое волокно в долларовом выражении над экспортными составило 52 долл. США за одной тонну, в апреле – июне – примерно 12 долл. США. При этом техническое состояние оборудования отечественных предприятий, не имеющих долю иностранного инвестора, как правило, не позволяет производить продукцию высокого качества. Таким образом, эта категория производителей оказывается неконкурентоспособной не только по цене, но и по качеству⁷. Из-за неразвитости рыночных институтов инструменты хеджирования сделок в зависимости от ценовых рисков на биржевых торгах не применяются.

в) Мелкие отечественные предприятия, использующие низкие сорта хлопка для производства медицинской продукции, ваты и т.п., покупают хлопковое волокно на аукционах по мировой цене без каких-либо скидок⁸.

Во-вторых, серьезным препятствием развития текстильной промышленности в Узбекистане является высокое налоговое бремя, и как следствие, нестабильное финансовое состояние текстильных предприятий. Налоговое бремя на текстильные предприятия республики значительно выше, чем в соседних странах. Даже при самом выгодном варианте, когда предприятие всю свою продукцию поставляет на экспорт и при этом осуществляется возврат НДС, уровень прибыльности продукции узбекского предприятия значительно ниже, чем не только в Китае, Бангладеш и других развивающихся странах, но и в близлежащих Казахстане и России.

Обязательные отчисления в Дорожный, Школьный и Пенсионный фонды, которые исчисляются от общего объема произведенной продукции, увеличивают налоговое бремя. Кроме того, социальные налоги, выплачиваемые работодателями, и подоходный налог, выплачиваемый работающими по найму, в Узбекистане значительно выше, чем в других государствах⁹. Хотя отдельные предприятия легкой промышленности имеют различные налоговые льготы, снижающие их налоговое бремя, однако эти льготы предоставлены не всем предприятиям, что нарушает конкурентную среду и ставит в невыгодное положение отечественные предприятия, созданные без участия иностранного инвестора, а также предприятия, не входящие в систему ГАК «Узбеклегпром»¹⁰.

Примерно 15-20% предприятий текстильной промышленности ежегодно сталкиваются с проблемами экономической несостоятельности и убыточности, особенно в прядильно-ткацком производстве. Общая сумма убытков в 2004 году составила 45,8 млрд. сумов, что в 1,5 раза больше, чем в 2003 году и в 4,8 раза больше, чем в 2002 году. Уровень убыточности возрос соответственно с 3% в 2002 году до 10% в 2004 году. Коэффициент ликвидности (платежеспособности) отрасли составил 0,78, что ниже нормы на 0,22. С точки зрения способности своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам, 65% прядильно-ткацких предприятий являются низколиквидными.

В-третьих, низкий технологический уровень производства хлопкового волокна и текстильной продукции. Устаревшая технология переработки хлопка-сырца характерна примерно 75-80 процентам хлопкозаводов. В результате выход хлопкового волокна и потери от угаров на хлопкоочистительных заводах республики значительно хуже, чем в странах,

использующих современное хлопкоочистительное оборудование. К примеру, в развитых странах выход хлопкового волокна составляет не менее 39%, а в Узбекистане едва достигает до 32%.

Увеличение среднего уровня выхода хлопкового волокна только на 1% за счет сокращения объема угаров (прямые потери, составляющие около 6%), позволило бы получить в расчете на 2004 год дополнительно порядка 35 тыс. тонн хлопкового волокна, или дополнительно 35-40 млн. долл. США при реализации волокна на мировом рынке. А для технической модернизации существующих хлопкозаводов расчетно требуется 50 млн. долл. США. Расходы на модернизацию хлопкозаводов могли бы окупиться за счет увеличения выхода волокна за 1,5 года¹¹, а при увеличении выхода на 7% -- менее, чем за один год. Однако заинтересованность в привлечении инвесторов или кредитов для осуществления технической модернизации своих производств может появиться у хлопкозаводов только тогда, когда они будут приватизированы и находиться в условиях жесткой конкуренции.

В республике практически только совместные предприятия по производству пряжи оснащены современным оборудованием и имеют соответствующие сертификаты качества. При наличии качественного сырья они имеют широкие возможности конкурировать на мировых рынках. Примерно 20% пряжи еще производится на предприятиях с устаревшим оборудованием, а потому имеет низкое качество¹². Это сказывается в дальнейшем на низком качестве хлопчатобумажных и смесовых тканей. Совместных предприятий по производству хлопчатобумажных тканей, особенно новых видов, оснащенных современным оборудованием, пока в Узбекистане крайне мало¹³.

В-четвертых, относительно высокая импортная зависимость в сырье, полуфабрикатах и аксессуарах для производства готовых швейных и трикотажных изделий. В Узбекистане, в отличие от многих стран-конкурентов, отсутствует отечественное производство новых современных тканей для швейного производства,¹⁴ слаба производственная база по производству шерстяных тканей¹⁵ и кожи высокого качества, отсутствует производство аксессуаров, что делает крайне уязвимым отечественное производство готовых швейных изделий.

В результате и отечественное швейное производство, и население, традиционно закупающее ткани для самопошива (или индивидуального пошива), особенно при подготовке к свадебным торжествам, вынуждено закупать импортные ткани.

В настоящее время на подготовку промышленного образца с аксессуарами и украшениями в Китае, Индии и Пакистане требуется 7-10 дней. В Узбекистане на это требуется 20-30 дней, потому что местные аксессуары не доступны и печатание/вышивка, в основном, делается в Турции или Соединенных Штатах.

Аналогично аксессуарам, Узбекистан зависит от импортированных запасных частей на оборудование, смазочных материалов и химических средств, создающих более высокие производственные затраты, которые являются результатом действующих положений по импорту, транзитного времени, затрат на перевозку и издержек на финансирование товарно-материальных запасов и т.д.

В-пятых, высокий уровень таможенных пошлин на ткани и аксессуары, не производимые в Узбекистане, делает отечественную швейную промышленность неконкурентоспособной. Вместе с тем, индивидуальные предприниматели и малые предприятия решают эту проблему

через закупку нелегально завезенных тканей в обход таможенных платежей, что позволяет им выпускать качественную и конкурентоспособную швейную продукцию малыми партиями.¹⁶

В-шестых, на предприятиях отрасли нет системы создания интересных современных моделей на текстильных предприятиях, соответствующих, с одной стороны, культурным и национальным традициям населения, с другой -- их современным запросам с учетом тенденций мировой моды. В значительной мере эту проблему можно было бы решить с помощью внедрения ведущих компаний, имеющих свои «бренды».

В-седьмых, оценка кредитоспособности Узбекистана значительно ниже, чем у его конкурентов. По оценкам американских инвестиционных компаний, получение кредитов в Китае, Индии и Пакистане является более простым и удобным процессом, по сравнению с Узбекистаном.¹⁷ Кроме того, Узбекистан имеет более высокие затраты на процентные ставки по зарубежным кредитам, в связи с его более низким кредитным рейтингом.

В-восьмых, чрезвычайно низкое партнерское сотрудничество узбекских банков с текстильными предприятиями. Банковская система выглядит чрезмерно зарегулированной различными инструкциями Центрального банка, что препятствует адекватной поддержке растущим текстильным компаниям. Это является одной из причин сдерживания прямых иностранных инвестиций в текстильную отрасль.

В-девятых, узбекским производителям приходится конкурировать со странами, которые, благодаря торговым соглашениям и договорам, имеют беспошлинный ввоз или ввоз по заниженным ставкам своей продукции на основные крупные рынки Америки и Европы¹⁸. Для Узбекистана же импортные таможенные пошлины составляют 14-18% от контрактной суммы. Хлопчатобумажные пряжа, ткани и швейно-трикотажные изделия, поставляемые из Узбекистана в страны Европейского Союза, облагаются импортной таможенной пошлиной в размере 4,2%, 8,4%, 9,6% соответственно от общей стоимости ввозимой продукции, в то время как другие страны-поставщики -- Турция, Сирия, Египет, Нигерия, Пакистан освобождены от импортной пошлины.¹⁹

V. Рекомендации и предложения

Принимая во внимание факторы, описанные выше, для создания благоприятных условий развития текстильной отрасли представляется необходимым:

1. Ввести **систему финансовой заинтересованности и технологической взаимосвязанности** между производителями семян и хлопка-сырца с одной стороны, производителями хлопка-сырца и переработчиками его в хлопковое волокно -- с другой.²⁰

Одним из путей преобразования в процессе переработки хлопкового сырья является приватизация хлопкозаводов и снятие препятствий по созданию частных хлопкозаводов. Другим -- введение системы, когда фермеры могут выбрать режим переработки своего хлопка на давальческой основе, оплачивая только услуги по переработке и по хранению. Впоследствии они могут выставлять принадлежащее им хлопковое волокно на продажу любым отечественным покупателям через товарно-сырьевую биржу по рыночным ценам, не превышающим цену Ливерпульской хлопковой биржи

- (без учета транспортных, страховых и прочих экспортных расходов).
2. Реализацию хлопкового волокна всем отечественным потребителям осуществлять не на аукционах, а на **ежедневных биржевых торгах**. Это создаст равные условия доступа к хлопковому волокну для всех отечественных производителей текстильных изделий и побудит технически отсталые предприятия ускоренно модернизировать производство. Очень важно и то, что покупатели хлопкового волокна смогут закупать его по более приемлемым ценам, отражающим мировую конъюнктуру.
 3. Изменения нормативно-правового характера должны **дать возможность текстильным предприятиям самим заказывать и авансировать производство хлопкового сырья у фермерских хозяйств**. В этом случае текстильные предприятия имели бы возможность заказывать нужные им сорт и качество хлопкового волокна, поставлять нужные семена в счет авансовой оплаты, а также авансировать отдельные виды сельскохозяйственных работ. Соответственно хлопковое сырье в этом случае будет поставляться заказчику напрямую, минуя биржевые торги.
 4. Реализацию хлопкового волокна на экспорт осуществлять по **экспортным квотам**, выделяемым специализированным внешнеторговым фирмам, которые сами будут покупать хлопковое волокно на бирже либо заказывать его заранее фермерам, неся бремя авансовых выплат за его производство. При этом важно стимулировать прямые связи узбекских внешнеторговых фирм с зарубежными потребителями хлопкового волокна.
 5. Привлечь крупные **иностранные инвестиции** и стимулировать инвестиционные проекты по выпуску качественных шерстяных, полушерстяных, курточных и других тканей для швейной промышленности, а также собственных химикатов, красителей и фурнитуры. Пошив же готовой одежды рынок должен оставить для малых частных предприятий, которые, осуществляя пошив малыми партиями и под индивидуальный заказ, смогут более полно удовлетворить потребности и вкусы населения, чем крупные швейные предприятия.
- Кроме того, создание при швейных предприятиях мини-цехов, где оказывались бы услуги по пошиву индивидуального характера, дало бы возможность более полно удовлетворять потребности населения республики, рекламировать и продвигать продукцию предприятий на внутренний рынок.
6. **Снизить налоговое бремя**. В первую очередь, учитывая трудоемкость отрасли, требуется значительно сократить налоги на заработную плату (социальные платежи и подоходный налог), освободить отрасль от экологического налога (1% от себестоимости), поскольку отрасль практически не загрязняет окружающую среду (сохранив налог на выбросы для отраслей, загрязняющих среду). Особо важным является обеспечить предусмотренный в Налоговом кодексе полный возврат НДС при экспорте²¹.
 7. **Таможенные платежи** на не производимое в республике импортируемые сырье, аксессуаров и запасные части к оборудованию для всех текстильных предприятий **должны быть пересмотрены с целью их понижения или сокращения вплоть до нуля**.
 8. Подвергнуть банкротству текстильные предприятия, имеющие безнадежную кредиторскую задолженность, и продать эти предприятия новым собственникам. Через этот механизм появляется возможность освободить предприятия от выплаты безнадежных долгов, возобновить

здоровый цикл производства, снизить себестоимость производимой продукции за счет уменьшения налогов на имущество (при снижении его до реальных размеров и исключения из себестоимости возврата ранее взятых кредитов). Вместе с тем, такой подход потребует решить проблемы погашения задолженностей по кредитам, полученным под гарантию правительства, за счет средств бюджета.

9. Крупные предприятия необходимо **реструктуризировать** и **приватизировать**. Это привлечет инвестиции, необходимые для внедрения современных технологий и новых методов управления.
10. По мере завершения приватизации, когда на рынке республики начнут оперировать в большинстве своем частные компании, в том числе предприятия с иностранными инвестициями, необходимым представится постепенно создавать условия для корпоративной (кластерной) формы экономической организации в отрасли. Интегрированные структуры, вертикально и горизонтально, будет легче приспособить к законам рынка и инновациям, и им будет не так трудно реагировать на быстро меняющиеся экономические условия. Создание текстильных корпораций можно стимулировать совершенствованием налогового законодательства, освобождая, к примеру, внутрикооперационные поставки внутри кластеров от таких оборотных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, как НДС, платежи в Пенсионный, Дорожный и Школьный фонды. В то же время необходимо установить, чтобы указанные платежи внутри корпораций оплачивались только предприятиями, осуществляющими производство готовой конечной продукции (швейной, трикотажной, чулочно-носочной).

Создание частных текстильных предприятий, особенно в форме кластеров, в определенной степени решит многочисленные проблемы совершенствования менеджмента и маркетинга. Ускоренное решение вышеуказанных задач позволит текстильной промышленности стать в период до 2010 года подлинным «локомотивом» развития экономики Узбекистана.

11. Правительство могло бы оказать содействие текстильным предприятиям, разработав **национальную рекламную кампанию**, как, например, «Сделано в Узбекистане», направленную как на местный, так и на иностранный рынок с целью повышения имиджа узбекских товаров, особенно товаров, произведенных из хлопка.
12. Способствовать **привлечению на узбекский рынок** таких **всемирно известных многонациональных компаний**, как "Levi", "GAP" и других, с целью установления производства одежды в Узбекистане. Для работников вышеупомянутых многонациональных компаний, а также для узбекских субподрядчиков это будет хорошим тренингом и обретением нового практического опыта, что своевременно ускорит развитие уникальной узбекской текстильной промышленности, в то же время интегрируя её в глобальную экономику.

¹ Важно подчеркнуть, что промышленная политика всегда предполагает развитие одних отраслей за счет перемещения финансовых, трудовых и сырьевых ресурсов из других отраслей экономики. В результате промышленной политики избранные приоритетными отрасли экономики будут развиваться быстрее, чем их к тому подталкивают рыночные силы.

² Так, например, в Ивановской области Российской Федерации -- это ФПГ "Русский текстиль" и «Текстильный холдинг "Яковлевский"». В Казахстане принято решение о создании текстильного кластера «Онтустик».

³ Некоторые источники указывают, что с учетом фактической длительности рабочего периода разница в стоимости рабочей силы в текстильной промышленности в расчете за 1 человеко-час работы в таких развивающихся странах, как Узбекистан, Камбоджа, Таиланд, Вьетнам, Индия, Индонезия, Шри-Ланка, Филиппины и Китай, примерно равна.

⁴ К примеру, в Китае и Сирии для отечественных производителей установлены фиксированные цены на уровне 700 долл. за тонну, в Пакистане скидка от мировой цены составляет 20-50% в зависимости от инвестиционных и экономических параметров проектов. В дополнение к этому, пакистанские компании стали приобретать высококачественный хлопок для создания лучшего качества хлопчатобумажной пряжи и тканей. Кроме того, пакистанские фирмы получают отечественное сырье (хлопок) по стабильной цене, не превышающей, как правило, 700 долл. США за тонну, что обычно ниже мировых цен и позволяет пакистанским производителям поддерживать свою конкурентоспособность на мировом рынке.

⁵ Узбекский Центр «Сифат» является единственной независимой организацией в Узбекистане, аккредитованной Узстандартом на право обязательной сертификации хлопкового волокна, производимого хлопкоочистительными заводами республики при экспортных и внутривнутриреспубликанских поставках. Во всех областях Узбекистана имеются региональные лаборатории «Sifat», осуществляющие покипные испытания хлопкового волокна, контроль качества линта, ваты и технических семян хлопчатника. Узбекский центр «Сифат» является членом ведущих европейских хлопковых ассоциаций (Международной, Гдыньской).

⁶ Доклад готовился в течение 2005 года. Указанная проблема положительно решена в 2006 году, и в настоящее время СП при покупке хлопкового волокна имеют «чистую» скидку в 15%.

⁷ Указанные проблемы частично решены с выходом постановления Президента РУз № 330 от 21 апреля 2006 года. Для всех внутренних потребителей предусмотрена реализация хлопкового волокна за СКВ со скидкой для стартовой цены в 15% от мировой цены на ежедневных биржевых торгах в режиме реального времени. Исключение составляют СП, которые покупают хлопковое волокно у внешнеторговых компаний и 21 крупного текстильного предприятия, которые осуществляют модернизацию и получили возможность в льготный период до 1 июля 2007 года приобретать хлопковое волокно на бирже за национальную валюту.

⁸ То же.

⁹ С 2006 года социальный налог значительно снижен. Его ставка установлена в размере 25% от фонда заработной платы против 31%, которая была в 2005 году. С 2006 года экологический налог упразднен, что снизило налоговое бремя на текстильные предприятия. Налог на прибыль снижен с 15 до 12%, единый налоговый платеж для предприятий с численностью работников до 100 человек объединен с тремя платежами во внебюджетные фонды, снижен в совокупности с 15,7% до 13%. С 1 мая 2006 года текстильные предприятия, экспортирующие 80% и более своей продукции, полностью освобождены от налога на имущество.

¹⁰ В Узбекистане СП, входящие в систему ГАК «Узбеклегпром» имеют налоговые льготы. До 1 января 2009 года СП, специализирующиеся на производстве готовой одежды (швейных, трикотажных и кожаных изделий) и чулочно-носочных изделий освобождаются от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме НДС (в случае реализации продукции на внутреннем рынке республики). Так, при применении общеустановленной системы налогообложения предприятия освобождаются от девяти, а при применении упрощенной системы налогообложения – от четырех видов налогов и сборов.

¹¹ В настоящее время реализуется программа, которая предусматривает замену морально устаревшего и физически изношенного оборудования на 14 действующих хлопкоочистительных заводах, строительство 8 новых заводов, реконструкцию 7 действующих и строительство 7 новых консигнационных складов, переоснащение и строительство новых цехов по подготовке посевных семян. На осуществление этой программы ориентировочно направляется 12,6 млрд. сумов и 39 млн. долларов. Журнал «Экономическое обозрение», № 11, 2004 г.

¹² В соответствии с постановлением Президента РУз № 330 от 21 апреля 2006 г. предприятия с отсталым оборудованием не допускаются к покупке хлопкового волокна и подлежат либо ликвидации, либо модернизации.

¹³ Основную часть хлопчатобумажных тканей отечественные предприятия производят на устаревшем оборудовании из кардной пряжи с линейной плотностью 18-50 Текс. Это сдерживает расширение ассортимента, в том числе производство тонких тканей, таких как шифон, штапель, мадаполан, сорочечные и т.д. Незначительное разнообразие вносит лишь крученая пряжа с кольце-крутильных прядильных машин.

¹⁴ Хлопчатобумажные ткани, производимые в Узбекистане, в основном можно использовать для производства постельного белья и отдельных видов бытовой одежды. Не создано отечественное производство даже сорочечных тканей, используемых при пошиве мужских рубашек, джинсовых тканей, используемых при пошиве брюк, курток и рубашек, различных видов тонких хлопчатобумажных тканей, а также современных видов шелковых тканей.

¹⁵ Единственное предприятие по производству шерстяных тканей «Касансай текмен» находится в состоянии банкротства и практически не выпускает шерстяные ткани.

¹⁶ По экспертным оценкам и результатам опроса выявлено, что значительная часть швейных изделий, реализуемая в Узбекистане на вещевых рынках с лейблами зарубежных фирм, на самом деле является искусно выполненной подделкой отечественного производства индивидуальных предпринимателей или малых фирм.

¹⁷ Согласно статье в «USA TODAY», опубликованной 10 августа 2004 года, китайские компании имеют выгоду от недооценки юаня и дешевых банковских кредитов.

¹⁸ Так, благодаря Северно-американскому Соглашению о свободной торговле, беспошлинный ввоз на американский рынок осуществляет Мексика, швейно-трикотажная продукция которой преобладала на данном рынке до экспансии китайских товаров. Благодаря Инициативе по Карибскому бассейну и Акту по торговому предпочтению, такое же преимущество получили Доминиканская Республика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Ямайка, Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу.

¹⁹ Так, например, согласно так называемым Ломейским конвенциям (первая из которых была подписана в 1975 г.), фактически все товары из 70 стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана получили беспошлинный доступ на рынок ЕС. Похожие соглашения есть и с 12 странами Средиземноморского бассейна. Комиссия Евросоюза объявила также о пакете торговых преференций для Пакистана.

²⁰ Например, узбекско-французское СП «Vukhara seed company», имеющее завод по переработке хлопка-сырца, само поставляет фермерам в качестве аванса под производство заказанного хлопка-сырца семена нужного для нее качества, контролирует используемые технологии сева вплоть до предоставления необходимых сеялок, а также весь процесс выращивания хлопка. Компания стабильно авансирует фермеров на протяжении всего процесса выращивания хлопка, полностью и своевременно рассчитывается за купленный хлопок и не имеет проблем с его экспортом, поскольку получает хлопок заказанного качества и сортности.

²¹ Данные предложения, в том числе при участии членов исследовательской группы, учтены в утвержденной Сенатом бюджетной политике на 2006 г. для всех отраслей экономики.