

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА



No. 4, 2006

Русская версия

Аналитические записки 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 владельца авторских прав.

Содержание:

Введение: на перекрестке дорог...

Анализ ситуации

Факторы, обуславливающие высокие издержки экспорта Узбекистана

Рекомендации и предложения

Контакты

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

Представительство ПРООН в Узбекистане

700029 Ташкент,
ул. Т. Шевченко 4,
Узбекистан

Развитие экспорта Узбекистана - создание благоприятной среды и эффективных институтов

Введение: на перекрестке дорог...

На современном этапе социально-экономического развития Узбекистана наращивание экспортного потенциала имеет важное значение по ряду причин. Во-первых, развитие и диверсификация экспорта ведет к укреплению торгового баланса, способствует стабильности национальной валюты и макроэкономической ситуации в стране. Во-вторых, конкурируя на мировом рынке, отечественные предприятия будут вынуждены заботиться о снижении издержек и повышении качества производимой продукции, что является важнейшим фактором повышения их конкурентоспособности. В-третьих, увеличение валютных поступлений расширяет возможности нации для импорта новых технологий, модернизации экономики и ускорения темпов экономического роста. В-четвертых, с ростом экспорта расширяются возможности для обеспечения новых источников доходов и занятости населения. Многие развивающиеся государства в свое время акцентировали внимание именно на развитии экспорта, так как это содействует созданию новых рабочих мест, увеличению доходов населения, расширению частного сектора и развитию промышленного потенциала страны.

Подтверждением вышесказанного являются успехи экспортно-ориентированной стратегии экономического роста в Юго-Восточной Азии, которые особенно интересны для стран с переходной экономикой. После второй мировой войны такие страны, как Япония и Южная Корея, оказавшись в экономической и финансовой стагнации, приступили к реализации программ стабилизации экономик. Целью подобных программ было обретение экономической независимости, сдерживание темпов роста инфляции путем ограничительной фискальной политики, интеграция в мировое хозяйство посредством проведения политики стимулирования экспорта, что способствовало ускоренному развитию экспорта и промышленной модернизации этих стран¹.

В то время было понятно, что экспорт сырья или несложных изделий на основе дешевого низко квалифицированного труда явно недостаточен для обеспечения повышения уровня жизни населения. Чтобы повысить конкурентоспособность экономики, правительства первого поколения восточноазиатских «тигров» предприняли превентивные меры для устранения «**провалов рынка**», связанных со структурными недостатками в таких сферах, как наличие и доступ к коммерческой информации, нехватка квалифицированных кадров, а также слабого развития рынка капитала и частного сектора. Сочетание мер, направленных на устранение вышеназванных «провалов рынка» и стимулирование экспорта, впоследствии получили название экспортно-ориентированной политики экономического роста и индустриализации, которая оказалась успешной для ряда стран Восточной Азии.

Реализация экспортно-ориентированной стратегии в Узбекистане, среди прочего, может означать следующее:

- Расширение объемов производства и достижение эффекта масштаба промышленного производства посредством выхода отечественных производителей на внешние рынки, что позволит повысить их внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность;
- Рост экспортных валютных поступлений и, следовательно, улучшение внешнеторгового баланса и расширение возможностей для ускоренной модернизации экономики;
- Увеличение притока прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики;
- Повышение доли товаров с более высокой добавленной стоимостью как в общем объеме производства, так и в объеме экспорта.

Как свидетельствует мировой опыт, с точки зрения средне- и долгосрочного экономического развития, экспортно-ориентированная внешнеторговая политика более эффективна, чем политика импортозамещения². В краткосрочной перспективе в странах, проводивших в течение длительного периода политику импортозамещения, быстрый переход на экспортно-ориентированную торговую политику может привести к структурным проблемам в экономике. Однако, если разработать и реализовать комплекс мер по переходу к политике экспортной ориентации, стратегия себя оправдает.

Одной из важных мер минимизации краткосрочных структурных издержек является разработка стратегии по постепенной и последовательной либерализации импорта и развитию экспорта. При таком подходе структурные издержки могут быть минимизированы путем заблаговременного информирования хозяйствующих субъектов о внедрении подобной стратегии. Это важно для подготовки отраслей, конкурирующих с импортом, к ужесточению конкуренции на внутреннем рынке. Либерализация импортной политики и углубление рыночных реформ устраняют ценовые искажения и переориентируют страну с заведомо неэффективной политики импортозамещения, благоприятствующей неконкурентоспособным фирмам, в сторону развития конкурентоспособных отраслей.

При этом необходимо учитывать, что действующие в настоящий момент соглашения в сфере либерализации торговли в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) жестко ограничивают прямую государственную поддержку отечественных экспортеров. Сегодня использование всего комплекса инструментов стимулирования экспорта, использованных странами Юго-Восточной Азии невозможно, так как субсидии на экспорт, налоговые льготы

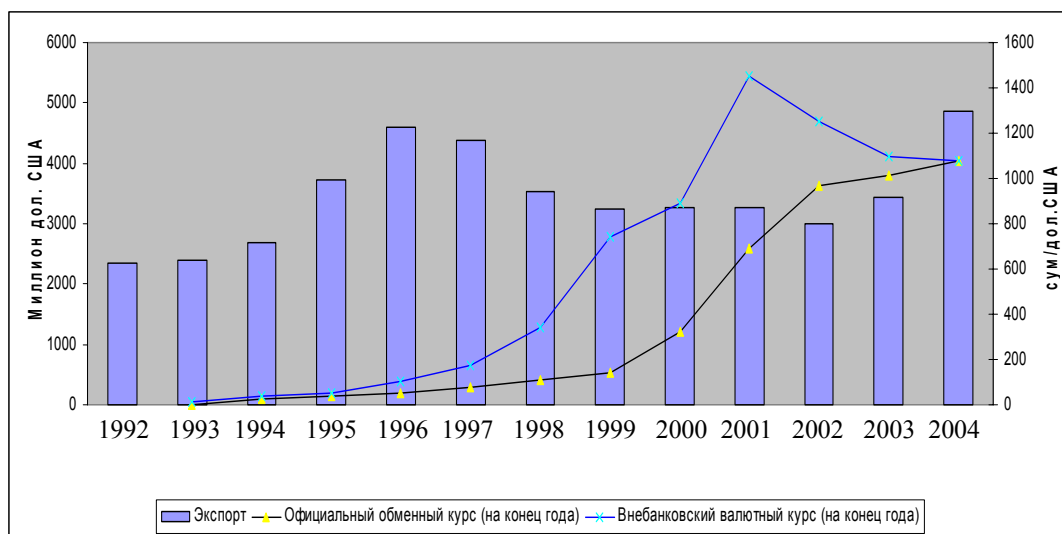
и выборочная либерализация, на что они в свое время опирались, теперь фактически запрещены. Более того, жесткие нормы по защите интеллектуальной собственности, применяемые ВТО, не стимулируют быстрый интеллектуальный и промышленный прорыв, жизненно необходимый развивающимся странам.

Разработка и внедрение собственной экспортно-ориентированной стратегии индустриального развития Узбекистана может стать важным фактором расширения занятости населения, ускорения структурной перестройки экономики и темпов экономического роста, роста благосостояния населения. Для укрепления своих конкурентных позиций в условиях глобальной экономики экспортно-ориентированная стратегия экономического роста Узбекистана должна учитывать ряд факторов, в числе которых географическое и геополитическое положение страны, развитие событий в многостороннем (глобальном) торговом режиме и ускорение процесса регионального сотрудничества в рамках Центральной Азии и странами, сопредельными с данным регионом.

Анализ ситуации

Как показано в диаграмме 1, за прошедшие годы были периоды как взлетов, так и падений объемов экспорта страны. Как правило, рост экспорта происходил в периоды либеральных торгового режима и валютной политики, благоприятной мировой конъюнктуры на основные экспортные товары страны.

Диаграмма 1. Динамика экспорта и обменного курса национальной валюты в 1992-2004 гг.



Источник: данные Госкомстата РУз, 2005 г.

За годы независимости произошли заметные изменения в товарной структуре экспорта. Сравнение пяти основных статей экспорта в период между 1995 и 2004 гг. (см. таблица 1) свидетельствует о том, что: 1) продовольственные продукты теперь не входят в число 5 крупнейших экспортных позиций; 2) хлопковое волокно потеряло доминирующие позиции в структуре экспорта; 3) в число основных экспортных товаров вошли транспортные средства (в основном легковые автомобили); 4) драгоценные металлы и изделия из них лидируют с долей 27% в общем объеме экспорта; и 5) структура экспорта стала более диверсифицированной, так как доля основных пяти статей экспорта упала с 85 до 70%.

Таблица 1. Пять основных экспортных товаров Узбекистана в 1995 и 2004 годах соответственно.

1995		2004	
Наименование продукта	Доля в экспорте страны, %	Наименование продукта	Доля в экспорте страны, %
Хлопок-волокно	46	Драгоценные металлы	27
Драгоценные металлы	17	Хлопок-волокно	22
Энергоносители	12	Энергоносители	12
Пищевые продукты	5	Медь и медные изделия	5
Медь и медные изделия	5	Транспортные средства, за исключением железнодорожного и трамвайного транспорта	4
Итого	85	Итого	70

Источник: «Узбекистан: обзор социальной и структурной политики», отчет Всемирного банка № 19626.- Т., 1999 г.; данные Госкомстата РУз, 2005 г.

За годы независимости географическая структура экспорта также претерпела кардинальные изменения. Если в 1992 году экспорт Узбекистана в страны Содружества Независимых Государств составлял 62%, а в страны дальнего зарубежья – 38%, то к 2004 году данное процентное соотношение существенно изменилось. Теперь на долю стран СНГ приходится 32%, дальнего зарубежья - 68% от общего объема экспорта. Этому способствовали как развал системы взаиморасчетов между предприятиями, расположенными в разных республиках бывшего СССР³, так и структура экспорта Узбекистана, в которой преобладали высоколиквидные на мировом рынке сырьевые товары (хлопок-волокно, золото, медь и другие сырьевые товары).

В 2004 году экспорт составил почти 40% ВВП страны⁴. За последние пять лет экспорт возрос на - 51,9 %, а экспорт готовых изделий – на 76%. Благодаря росту экспорта увеличились темпы экономического роста страны. Ряд факторов, такие как продолжающийся экономический рост в странах СНГ (особенно, в России и Казахстане), радикальная девальвация национальной валюты и введение свободной конвертации сума по текущим операциям стали основными факторами роста экспорта несырьевых товаров.

Однако, несмотря на происходящие положительные сдвиги, сохраняется острая необходимость в стимулировании дальнейшего роста экспорта и диверсификации его структуры. Во-первых, в настоящее время сырьевые товары составляют более 65% от общего объема экспорта. Следовательно, уязвимость макроэкономической ситуации в стране от нестабильной конъюнктуры цен на внешних рынках сохраняется. Во-вторых, влияние фактора снижения реального обменного курса на рост экспорта страны стало постепенно исчерпывать себя, о чем свидетельствует значительное снижение темпов роста экспорта в последнее время⁵.

Для того, чтобы рост экспорта стал основным фактором ускорения темпов экономического роста и модернизации экономики, требуется разработка и внедрение стратегии экспортоориентированного развития, нацеленной на повышение конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Отсюда возникает необходимость комплексного подхода, основанного на формировании благоприятной среды и институтов поддержки экспортеров в целях содействия частным предприятиям в увеличении своей рентабельности за счет расширения экспортной деятельности.

Факторы, обуславливающие высокие издержки экспорта Узбекистана

В целях выявления новых возможностей для роста экспорта и диверсификации его структуры в апреле 2005 года Центром экономических исследований (ЦЭИ) было проведено обследование с участием шестидесяти частных экспортеров, экспедиторов и перевозчиков Узбекистана⁶. В ходе экспертного опроса было выявлено, что на высокие издержки, характерные для узбекского экспорта, влияют четыре взаимосвязанных фактора: (1) Общая торговая политика; (2) Трансакционные издержки экспортной деятельности; (3) Транспортные и транзитные издержки; (4) Недостаточное внимание со стороны государства вопросам содействия развитию экспорта.

1) Факторы торговой политики: от импортозамещения к содействию развитию экспорта

За годы независимости импортный режим прошел через несколько стадий: от относительно либерального в сторону протекционистского. В первые годы независимости после распада Советского Союза либеральный импортный режим содействовал смягчению социальной напряженности, учитывая большую зависимость Узбекистана от импорта товаров народного потребления. К середине 90-х гг. стало очевидно, что Узбекистан нуждается в снижении зависимости от монокультуры хлопка и экспорта сырьевых товаров, в связи с чем промышленная модернизация стала рассматриваться как ключевой фактор улучшения экономической ситуации и диверсификации экспорта. На фоне негативной динамики мировых цен на сырьевые товары Узбекистан ввел импортные ограничения, поначалу путем введения валютного рациирования и жесткого контроля над обменным курсом, затем методом повышения тарифных и нетарифных барьеров на пути импорта⁷. Тем самым Узбекистан сделал выбор в пользу торгового режима, основанного на политике импортозамещающей индустриализации.

Протекционистская торговая политика, как известно, ограничивает не только импорт, но и экспорт. Ограничения на импорт снижают спрос на иностранную валюту, повышая реальный обменный курс национальной валюты, что, в свою очередь, ведет к снижению экспорта. Более того, как показывает опыт, высокие торговые барьеры ограничивают импорт не только товаров народного потребления, но также сырья и полуфабрикатов, необходимых для развития как экспортно-ориентированных отраслей, так и секторов, работающих на внутренний рынок. К тому же сильные искажения цен⁸ приводят к неэффективному распределению экономических ресурсов, высокие по сравнению с мировыми внутренние цены снижают покупательную способность населения, стимулируют нелегальный импорт, а искусственно ограниченная конкуренция на внутреннем рынке не создает достаточных стимулов у хозяйствующих субъектов для повышения качества и снижения себестоимости продукции.

В результате высокого уровня импортного протекционизма в Узбекистане создалась ситуация, когда внутренние цены могут быть значительно выше мировых (таблица 2). В результате, с одной стороны, стимулируется продажа товаров на внутреннем рынке и сдерживается экспорт, т.к. продажа на внутреннем рынке дает больше дохода, чем экспорт. С другой стороны, сложившаяся ситуация стимулирует рост нелегального импорта. В совокупности эти обстоятельства снижают эффективность экономики в целом.

Таблица 2. Повышение цен на отдельные категории импортируемых товаров
(в %, по состоянию на декабрь 2005 г.)

Наименование продукции в соответствии с ГС	Процент прироста	В том числе за счёт				
		Акциза	Тарифной ставки	НДС	Таможенной очистки	Допол. сбор
Продукты переработки плодовоовощной продукции и соки	112,2	29,74	26,74	19,83	0,18	
Нефть и нефтепродукты, легкие и средние дистилляторы	76,2	13,12	26,25	26,25	0,26	
Изделия из кожи, а также одежда и прочие изделия	100,2	19,96	29,94	19,96	0,20	19,96
Натуральный и искусственный мех, изделия из него	106,2	23,54	28,25	18,83	0,19	18,83
Ковры и прочие текстильные напольные покрытия	184,2	48,86	16,29	10,86	0,11	10,86
Магнитофоны, видеозаписывающая и видеовоспроизводящая аппаратура и т.п.	130,2	34,56	23,04	15,36	0,15	15,36

Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г.

Наряду с либерализацией импортного режима важное значение имеет совершенствование экспортного режима. Нынешний экспортный режим не гармонизирован в соответствии с нормами и правилами, принятыми во многих странах мира. В частности, необходимо обеспечить соответствие определений и категорий, а также финансовых, фискальных и других стимулов, распространяемых на экспорт, согласно международным соглашениям, связанным как с региональными торговыми соглашениями (РТС), так и ВТО. В целях развития экспорта и диверсификации его структуры целесообразно также отменить значительную часть существующих количественных ограничений (запретов) и лицензирования экспорта отдельных товаров

Как показывает международный опыт, ряд успешных стран, принявших на вооружение экспортоориентированную внешнеторговую политику, акцентировали внимание на отраслях с высоким потенциалом экспорта, одновременно занимаясь вопросами постепенной либерализации импортного режима. Например, восточноазиатские «тигры» смогли обеспечить высокие показатели экономического роста путем поддержания реальных обменных курсов на относительно низком уровне и ведения практики эффективной защиты внутреннего рынка, не искажающей относительные цены.

В Узбекистане стратегия содействия развитию экспорта могла бы опираться на трудоёмкие отрасли, причём спрос на продукцию этих отраслей характеризуется высокой чувствительностью к доходам. В качестве перспективных отраслей можно отметить легкую и пищевую промышленность, производство строительных материалов и сферу услуг (туризм, транспорт, телекоммуникации и т.д.), обладающих высоким экспортным потенциалом⁹. Учитывая имеющиеся значительные природные ресурсы, химическая

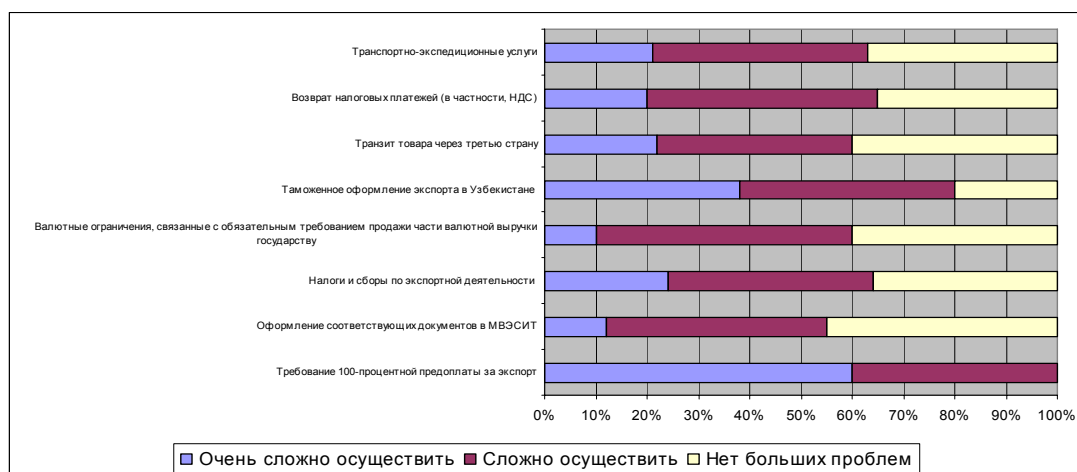
промышленность и энергетический сектор также могут стать отраслями, на которых можно делать акцент. Естественно, при условии привлечения прямых иностранных инвестиций в эти капиталоемкие отрасли.

В то же время важно провести тщательный мониторинг протекционистских тенденций на основных зарубежных рынках. В данной связи соглашения о преференциальных условиях торговли являются ключевыми факторами снижения отрицательного влияния существующих препятствий на пути доступа на рынки зарубежных стран. Более того, наряду с двусторонними торговыми соглашениями, важно присоединиться к многосторонним институтам и налаживать партнерство с транснациональными корпорациями в целях ускорения интеграции в мировую экономику¹⁰.

2) Трансакционные издержки экспортной деятельности

Согласно результатам экспертного анкетного опроса, экспортная деятельность многими хозяйствующими субъектами рассматривается как «обременительная», связанная со значительными финансовыми и временными издержками. Распределение степени трудности осуществления экспортной деятельности представлено в нижеследующей диаграмме 2.

Диаграмма 2. Трудности, связанные с экспортной деятельностью, согласно восприятию узбекских экспортеров



Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г. (количество респондентов N=60)

Согласно результатам опроса, основные трудности отечественные экспортеры испытывают с финансированием экспорта, его таможенной «очисткой», обязательной оплатой 0,2%-й экспортной стоимости таможенным органам, осуществлением транспортно-транзитных операций, что отрицательно сказывается на своевременности доставки грузов зарубежным покупателям. Проблемами для экспортеров также являются административные препятствия, связанные с оформлением документов в структурах МВЭСИТ и налоговых органах.

Как показано на диаграмме 2, наибольшую трудность для экспортеров представляет требование 100%-й предоплаты по экспортным контрактам. Среди опрошенных экспортеров 95% практикуют именно вышеуказанный способ взаиморасчетов. При этом респонденты указывают на то, что альтернативные способы платежей для них недоступны. Вместе с тем, существенной издержкой данного требования может стать потенциальный отказ перспективных импортеров покупать отечественную продукцию, так как это связано с отчуждением из их оборота ликвидных средств на определенный срок¹¹.

Тем не менее, эта мера была принята как способ защиты от риска банкротства иностранного партнера при осуществлении экспортных операций. Учитывая ограниченные возможности экспортеров снижать такие риски, специальные государственные учреждения необходимы для надлежащей оценки рыночных рисков, возникающих в силу природы международных торговых операций. Например, многими развитыми и развивающимися странами были созданы экспортно-импортные банки, системы экспортного страхования, регулируемые государственными финансовыми учреждениями. Эти банки обеспечивают залоговые средства по операциям, которые коммерческие банки не стали бы финансировать в обычных условиях, например, среднесрочное и долгосрочное экспортное финансирование. В Узбекистане, к сожалению, деятельность Национального Банка внешнеэкономической деятельности, занимающегося финансированием экспорта и импорта, в большей мере направлена на финансирование импорта и в меньшей степени экспорта.

Бокс 1. Роль коммерческих банков в экспортном финансировании

Как показывает международный опыт, ведущая роль по обеспечению добросовестной практики платежей по внешнеторговым операциям принадлежит коммерческим банкам. Они, во-первых, налаживают партнерские отношения с иностранными банками, что позволяет им информировать клиентов, осуществляющих трансграничные торговые операции, о кредитоспособности и добросовестности плательщиков (импортеров). Во-вторых, коммерческие банки консультируют клиентов о соответствующих способах платежа с учетом кредитоспособности импортера и риска неплатежа в зависимости от размера фирмы-импортера и стоимости партии товаров, реализуемой на экспорт. При этом рекомендуемый способ платежа, как правило, является наименее дорогостоящим и наиболее эффективным как для импортера, так и для экспортера. И, в-третьих, банки оказывают услуги, связанные с инкассацией платежей и финансированием импортера по контрактам, в которых цены установлены в международной валюте. На наш взгляд, дальнейшее развитие финансово-банковской системы страны должно способствовать обеспечению таких возможностей для отечественных экспортеров независимо от их размеров и формы собственности.

Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г.

Экспортным страхованием обеспечивается динамичное развитие экспорта путем компенсации рисков, которые не могут быть охвачены обычным коммерческим страхованием. Во многих странах государство напрямую страхует экспорт путем открытия специальных счетов для подобного рода операций. Такое страхование может покрывать, в частности, риски от изменения экспортных цен, колебаний обменного курса, поставок экспорта под консигнацию и др.

Кроме финансирования и страхования, для развития экспорта важна система налогообложения. В настоящее время производители-экспортеры имеют значительные налоговые и иные льготы, при этом посреднически-сбытовые организации этих льгот не имеют. Более того, на фирмы-посредники не распространяется порядок возврата НДС за реализуемый на экспорт товар. Много ли у предприятий малого и частного бизнеса, особенно, сельхозпроизводителей, возможностей для самостоятельного осуществления экспорта своей продукции? Реализация любого продукта за рубежом требует проведения серьезных маркетинговых исследований, разработки стратегии выхода на внешние рынки, эксплуатации дорогостоящих средств транспортировки, заключения контрактов на поставку и, если это необходимо, защиты своих интересов в судебных инстанциях. В состоянии ли, а главное, должен ли всем этим заниматься производитель, работающий в сфере малого бизнеса? Конечно, нет. Поэтому необходимо создать условия для предприятий заготовительных организаций и посреднических фирм. Посредники будут скупать продукцию у малых и частных предприятий (включая дехканские и фермерские хозяйства) и экспортировать её за рубеж¹².

Другие трудности осуществления экспорта связаны с оптимизацией и стандартизацией экспортных процедур, таких как экспертиза и регистрация экспортных контрактов в МВЭСИТ¹³ и Таможенном комитете, а также процедурами при получении сертификатов соответствия. Хотя многие меры по контролю за экспортом являются обоснованными в силу национальных интересов страны, все же, не менее важным является обеспечение надлежащей сбалансированности частных и государственных интересов. Факт участия различных государственных органов в регулировании внешней торговли диктует необходимость координации и обеспечения транспарентности их деятельности в целях содействия развитию внешней торговли.

Что касается таможенных органов, то пересмотренная Киотская конвенция¹⁴ предусматривает, что они обязаны стремиться к тому, чтобы: (i) добиваться транспарентности и предсказуемости для всех участников международной торговли; (ii) использовать механизмы управления рисками; (iii) сотрудничать с другими соответствующими органами и торговыми кругами; (iv) применять надлежащие международные стандарты. Таким образом, вхождение Узбекистана в пересмотренную Киотскую конвенцию и рамочные стандарты Всемирной таможенной организации обеспечат хороший импульс для решения проблем, существующих в данной сфере.

Также необходимо уделить особое внимание оптимизации экспортных процедур. Согласно расчетам, после оптимизации экспортных процедур¹⁵ только 24 из 39 ныне существующих этапов могли бы остаться в качестве требуемых (см. Приложение 1) и 15 из них могут быть отменены в будущем по мере гармонизации национального законодательства с международной практикой ведения дел. Излишние и необязательные процедуры являются только стимулом к формальностям, связанным с получением «кличка бумаги» (сертификатов) без надлежащего оказания соответствующих услуг. Если допустить, что подобные процедуры составляют до 1% совокупной стоимости экспорта, то общие годовые потенциальные убытки могут составить около 40 млн. долл. США. Более того, путем автоматизации и компьютеризации экспортных процедур период регистрации и таможенной очистки экспортных контрактов может быть сокращен от трех до одной недели¹⁶.

3) Транспортные и транзитные издержки экспортной деятельности

Респонденты обследования отметили транспортные и транзитные трудности в качестве препятствия на пути экспорта. Эти трудности связаны как с географическим положением страны, обусловленным отсутствием прямого выхода к морю, так и чрезмерными административными барьерами на пунктах пересечения границ¹⁷. В этой связи экспорт Узбекистана сталкивается с большими транспортными и транзитными проблемами.

Для выхода на международные рынки экспортеры потенциально могут воспользоваться тремя видами транспорта: воздушный, автомобильный и железнодорожный. В условиях Узбекистана использование автомобильного и железнодорожного транспорта усложняется в силу существующих барьеров пограничного и таможенного режимов с соседними странами, недостаточной развитости инфраструктуры, устаревающего быстрыми темпами транспортного парка, а также относительно плохого состояния имеющейся автомагистральной сети. В то же время, воздушный транспорт остается достаточно дорогостоящим видом транспорта для грузоперевозок.

Бокс 2. Инфраструктура международных автомобильных перевозок в Центральной Азии

Развитие региональной и международной торговли невозможно рассматривать без развития транспортной инфраструктуры всего региона. В частности, по основным маршрутам, пролегающим через страны ЦА, недостаточное развитие получили терминальные стоянки современного образца для большегрузных автомобилей со всей прилегающей инфраструктурой, включающей надежно охраняемую парковку, круглосуточную столовую, душевую, гостиницу. Все это актуально на сегодняшний день для автоперевозчиков, которые, доставив груз по назначению и ожидая обратной загрузки, вынуждены простаивать на неофициальных стоянках, так называемых «пяточках», на которых полностью отсутствуют какие-либо элементарные санитарно-гигиенические условия (горячая вода, душ и т.д.), не говоря уже о комфортабельном ожидании попутного груза. Здесь также необходимо отметить, что во многих зарубежных странах узбекским автоперевозчикам часто не позволяют брать груз в обратном направлении¹. В связи с чем, узбекские автоперевозчики возвращаются обратно порожняком, что также обуславливает «неэффективные» издержки международных автотранспортных операций.

Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г.

Наиболее острой проблемой в международных автомобильных и железнодорожных перевозках является транзит узбекского экспорта через третьи страны. В нижеследующей таблице приведен пример экономических издержек транзита автомобильным транспортом.

Таблица 3. Транспортные и транзитные издержки при экспорте свежих фруктов и овощей из Узбекистана в Российскую Федерацию (Ташкент-Томск)¹⁸

Статья расхода	Стоимость в долл.США	В % от стоимости
Транзитные издержки, связанные с покупкой МДП ¹⁹ книжки и разрешения на транзит	287	8,2
Горючее и другое	1200	34,2
Зарплата водителя	250	7,1
Официальный сбор	50	1,4
Неофициальные и неформальные сборы	825	23,5
Доход и др.	900	25,6
ИТОГО	3512	100

Источник: результаты исследования ЦЭИ, 2005 г.

Транспортно-транзитные проблемы в основном связаны с процедурами и практикой пересечения границ, а также пребыванием и транзитом через страны Центральной Азии. Часто отсутствие координации между различными службами, работающими на границе, является основной причиной, вызывающей задержки и дополнительные расходы при транзите товаров.

Согласно оценкам Всемирного банка, чистый удельный вес транспорта в экспорте Узбекистана составляет 12,5%²⁰. При этом необходимо учесть, что удельный вес общих транспортно-экспедиторских (логистических) услуг в товарном экспорте (без учета экспорта энергоносителей) может составлять до 24%. Учитывая, что в ЕС этот показатель не превышает 13%, а в странах Латинской Америки - 17%, то такие издержки при осуществлении экспорта узбекской продукции являются одними из самых высоких в мире.

Существуют большие резервы для снижения издержек транспортно-экспедиторских услуг. Для этого необходимо оптимизировать издержки логистики посредством введения электронного документооборота, создания конкурентного и эффективного рынка транспортно-экспедиторских услуг,

сокращения времени пересечения границ и прохождения транзита по территории третьих стран. При этом региональная кооперация стран ЦА в транспортно-транзитной сфере должна осуществляться через гармонизацию законодательно-нормативного регулирования, таможенного электронного документооборота, упрощение транзитных процедур, а также создание общего транспортного рынка. Это позволит существенно сократить существующие издержки транспортно-транзитного характера при экспорте товаров из Узбекистана.

По ряду причин *воздушный транспорт* является идеальным видом транспорта для доставки некоторых видов грузов из Узбекистана в страны дальнего зарубежья и ряд других стран. Важным преимуществом этого вида транспорта является оперативная транспортировка грузов, что дает возможность реализовать быстро портящиеся продукты на внешних рынках. Однако монополия на рынке авиаперевозок, фактическое отсутствие рыночных механизмов регулирования транспортно-экспедиционных услуг в этой сфере, а также неразвитость логистической инфраструктуры снижают привлекательность воздушных перевозок для частных и мелкооптовых экспортеров.

4) Недостаточное внимание со стороны государства содействию развитию экспорта

Наверняка было бы справедливым сказать, что со времен обретения независимости государственная политика по поддержке и развитию экспорта Узбекистана не была четкой, системной и последовательной. В настоящее время важным является ускорить разработку мер по *обеспечению доступа на внешние рынки и благоприятного режима для экспорта*.

Эффективное развитие экспорта предполагает обеспечение доступа узбекского экспорта на рынки стран СНГ, развитых и развивающихся стран. В настоящее время узбекские товары пользуются преференциальным доступом на рынки стран СНГ в соответствии с соглашениями о зоне свободной торговли. Более того, страны СНГ имеют схожие с нашими стандарты и техническое регулирование экспорта²¹.

Между многими развитыми странами и Узбекистаном установлен режим наибольшего благоприятствования в торговле. Однако узбекский экспорт часто сталкивается с барьерами технического регулирования и стандартов на рынках развитых стран.

Как показывает опыт стран Восточной Азии, одним из эффективных способов доступа на рынки развитых стран является интеграция конкурентоспособных отраслей национальной экономики в международные производственные цепочки через слияния в ТНК и совершенствование методов ведения бизнеса.

Что касается доступа на рынки развивающихся стран, то здесь узбекская продукция часто сталкивается с высокими тарифными и нетарифными барьерами. Двусторонние и многосторонние соглашения в рамках различных региональных торговых соглашений (РТС) и создание новых транспортных маршрутов через Афганистан могут создать неплохой потенциал для развития торговли со многими развивающимися странами.

Важным фактором наращивания экспорта является способность отечественных производителей быстро реагировать на потребности мирового рынка и приспосабливаться к ним. В связи с этим, одними из необходимых условий достижения успеха являются проведение научно-информационного обеспечения бизнеса, выставок, ярмарок и соответствующей рекламы.

Бокс 3. Стратегия развития экспорта: международный опыт

Нельзя утверждать, что существует единая политика стимулирования экспорта, универсальная для всех стран мира. Многие страны в своем развитии применяли разные подходы к стимулированию экспорта в зависимости от состояния экономической среды, этапов развития, политической и экономической ситуации в мире.

(i) Зоны экспортного производства (ЗЭП)

ЗЭП сыграли важную роль в расширении экспорта продукции фабричного производства. Главное предназначение - создание компаний, способных успешно конкурировать на внешних рынках. Эти зоны дали экспортерам мощные финансовые и фискальные стимулы; в них также было введено менее жесткое трудовое регулирование трудовых отношений (отсутствие пособий в связи с увольнением, гибкие условия сверхурочной работы, и т.д.). Таким образом, экспорт из этих зон фактически прямо или косвенно субсидировался.

(ii) Стратегия диверсификации экспорта

Данная стратегия базируется на поддержке низкой стоимости национальной валюты относительно валют основных торговых партнеров, постепенной и планомерной либерализации торговли. Ключевым фактором успеха осуществления этой стратегии является комбинация увеличения государственных расходов на человеческий капитал и социальную защиту, что снижает дифференциацию в распределении доходов и жесткого фискального управления, которое приводит к макроэкономической стабильности и благоприятному инвестиционному климату.

(iii) Либерализация торговли и активное содействие экспорту

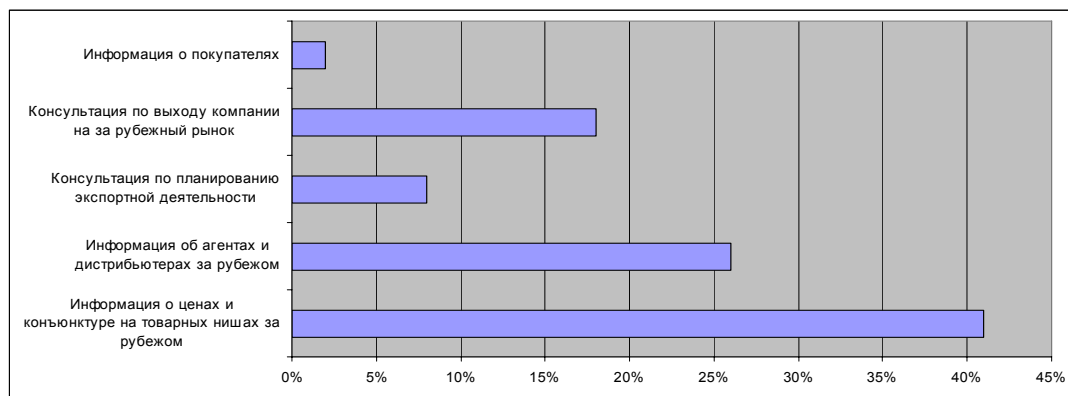
В Южной Корее в период 1961-1973 гг. агрессивная политика содействия экспорту проводилась одновременно с защитными мерами в сфере импорта. Жесткий контроль над внешней торговлей и обменным курсом сочетался с последовательной финансовой и промышленной политикой. Торговая политика была четко направлена на стимулирование экспорта, будучи достаточно нейтральной по отношению к структуре экспорта. Экспортеры поддерживались через множественные валютные курсы, прямые финансовые вливания, разрешение использовать заработанную валюту на импорт нужных им товаров, возможность брать кредиты в иностранной валюте. Экспортная деятельность служила средством обеспечения кредитоспособности заемщиков.

Однако данная стратегия предъявляет высокие требования к правительству, которому необходимо иметь достаточно четкий план действий и обладать достаточной властью для защиты своей позиции. Высокий кредит доверия важен с точки зрения осуществления данной стратегии, несмотря на сопротивление сторон и столкновение различных интересов.

Таким образом, основными способами стимулирования экспорта являются: создание благоприятного макроэкономического климата и реальных стимулов к экспорту для производителей. Основными инструментами стимулирования экспорта при этом могут выступать: экспортные субсидии и кредиты; налоговые и таможенные льготы; предоставление грантов и льготных кредитов; создание специальных государственных фондов и учреждений, центров в стране и иностранных государствах по продвижению экспорта.

Источник: «Торговая политика и вступление в ВТО для экономического развития России и СНГ», курс обучения Всемирного банка. – М., 2005 г.

Отечественные потенциальные экспортеры часто сталкиваются с необходимостью получения соответствующей информации о рынках конкретных товаров в зарубежных странах и нуждаются в консультациях по организации выхода компании на внешние рынки (диаграмма 3). Однако в настоящее время получение подобных данных для экспортеров затруднено и сопряжено с существенными издержками.

Диаграмма 3. Наиболее востребованные экспортерами типы информации

Источник: результаты экспертного анкетного опроса. Количество респондентов N=60

Несмотря на то, что в Узбекистане существуют различные организации, призванные оказывать содействие развитию экспорта страны, в целом эффективность их деятельности оставляет желать лучшего. Например, для содействия развитию экспорта при МВЭСИТ образован Фонд организации информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности и маркетинговых исследований внешних рынков и соответствующая служба по изучению конъюнктуры зарубежных рынков. Хотя финансирование этого фонда осуществляется через сборы и платежи по экспертизе экспортно-импортных операций, а также по подтверждению сертификатов происхождения товаров, предоставление информационно-аналитической информации в сфере ВЭД хозяйствующим субъектам, консультативное содействие участникам ВЭД осуществляются на платной основе, в связи с чем доступность такой услуги крайне ограничена для хозяйствующих субъектов, особенно это касается малого бизнеса и частного предпринимательства.

В республике существуют также другие организации, предоставляющие услуги по обеспечению необходимой информации по ВЭД. Одним из основных поставщиков таких услуг является Агентство по продвижению торговли «Узинкомцентр», который призван продвигать на внешних рынках информацию об экспортном потенциале страны и проводить рыночные исследования по отдельным отраслям и странам. Однако не наблюдается достаточной активности «Узинкомцентра» как института по продвижению торговли, особенно на местном (региональном) уровне. Вместе с тем, крайне ограничена деятельность негосударственных коммерческих поставщиков информации на внутреннем рынке.

Основными факторами, ограничивающими развитие эффективных информационных услуг, являются:

- отсутствие налаженной сети распространения таможенной статистики внешней торговли и иностранной коммерческой информации через государственные и негосударственные организации;
- неразвитость рыночной инфраструктуры в сфере маркетинговых консалтинговых услуг;
- недостаточный уровень потенциала государственных организаций, занимающихся ВЭД.

Эти факторы имеют еще большее воздействие на потенциальных экспортеров, находящихся в регионах страны. Многие отечественные предприятия не владеют достаточным знанием о том, какие типы информации им необходимы

для эффективного осуществления бизнеса на международном уровне, не говоря о том, что доступность коммерческих источников информации крайне низка для большинства из них в силу ограниченности финансовых возможностей. Учитывая, что использование Интернета также является относительно неразвитой сферой во ВЭД, предприниматели недостаточно пользуются им в своей деятельности.

Участие узбекских экспортеров на выставках и ярмарках ограничивается зачастую лишь информационной составляющей. Вместе с тем, согласно экспертному анкетному опросу, наиболее востребованными способами выхода отечественных компаний на зарубежных партнеров являются выставки и деловые форумы, публикации в СМИ, через специализированные отраслевые организации, Интернет, и другие.

Как следствие всех вышеперечисленных проблем, в настоящее время не наблюдается достаточной активности частного сектора в сфере экспортной деятельности. Так, согласно официальным данным, в 2004 году из зарегистрированных 100,4 тысячи хозяйственных субъектов только 4,3% осуществляли экспортно-импортные операции. Более того, в сфере малого бизнеса за отчетный год только около 2% предприятий осуществляли экспортные операции. Основной объем экспорта страны приходится на государственные и отраслевые внешнеторговые организации. В 2004 году 10 наиболее крупных государственных внешнеторговых организаций и ассоциаций осуществили более 80% экспорта республики, тогда как на долю малого бизнеса пришлось всего 7,3% от общего объема экспорта и 32,3% от общего объема импорта. Более того, экспортная активность предприятий с иностранными инвестициями также находится на низком уровне. По большей части они сориентированы на внутренний рынок.

Рекомендации и предложения

С целью сокращения экспортных операционных издержек и обеспечения стимулов предприятиям для развития экспорта, рекомендуется принятие следующих мер на национальном уровне:

В краткосрочной перспективе:

1. Отмена существующих ограничений (порядка взимания НДС, других налогов при экспорте товаров и услуг) для посреднических предприятий, предоставление им тех льгот, которыми пользуются производители-экспортеры;
2. Совершенствование механизма возврата НДС в пределах определенных временных рамок (не более 90 дней);
3. Сокращение количества процедур, необходимых для осуществления экспорта.

В среднесрочной перспективе важно разработать стратегию развития экспорта Узбекистана с акцентом на следующее:

1. Разработка программы постепенной и последовательной либерализации импортного режима, направленной на минимизацию краткосрочных структурных издержек трансформации и подготовки импортозамещающих отраслей экономики к новым условиям конкуренции;
2. Внесение необходимых корректировок в валютную политику с целью компенсации краткосрочного эффекта либерализации

торговой деятельности с одновременным снижением и дальнейшим поддержанием реального обменного курса;

3. Разработка и внедрение полноценной промышленной политики с особым акцентом на отрасли, производящие товары с высоким экспортным потенциалом;
4. Развитие процессов региональной экономической кооперации и интеграции со странами Центральной Азии, в том числе в сфере упрощения и гармонизации правил и процедур перемещения товаров в регионе;
5. Расширение возможностей коммерческих банков самостоятельно развивать банковские услуги, связанные с экспортным кредитованием, страхованием экспортных кредитов и/или предоставление встречных банковских гарантий через систему государственного страхования с целью повышения уровня вовлеченности частного сектора в экспортную деятельность;
6. Активизация деятельности соответствующих служб и ведомств (МВЭСИТ, ТПП, отраслевые и бизнес ассоциации, др.) в целях оказания содействия всем субъектам ВЭД по продвижению отечественных товаров на внешние рынки, в том числе на бесплатной основе, создания системы открытого распространения внешнеторговой информации, объединяющей информационные массивы уполномоченных органов исполнительной власти, местных органов власти, зарубежных торговых представительств и дипломатических миссий.

¹ Япония и Южная Корея получили значительные объемы внешней помощи после Второй Мировой войны и Корейской Войны соответственно.

² Содействие развитию экспорта, то есть экспортно ориентированная торговая политика, следует рассматривать как политику, приближенную к условиям свободной торговли. Термин «содействие развитию» относится к случаям, когда предоставляются экспортные субсидии, которые могут препятствовать экономическому росту таким же образом как импортный протекционизм. На практике, однако, процентная доля экспортных субсидий, предоставляемые в период содействия развитию экспорта, в ценообразовании намного меньше, чем доля импортных барьеров, введенных в период индустриализации, ориентированной на импортозамещение (см. П.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. Восьмое издание, IRWIN, USA, 1994)

³ Советская система взаиморасчетов была одной из важных элементов командно-административной и плановой экономики СССР.

⁴ Рост экспорта в 2003 и 2004 гг. составил 26,9 и 34,1%, соответственно.

⁵ В 2005 г. экспорт возрос на 11,5%, а в первом квартале 2006г. на 4,4%

⁶ Проект отчета на английском и русском языках опубликован по адресу:

http://www.cer.uz/files/report/Export_Promotion_Eng.pdf (English version)

http://www.cer.uz/files/report/export_rus_for%20discussion.pdf (Russian version)

⁷ См. Goldman Sachs Commodity Index , <http://www.mrci.com>

⁸ Термин «искажение цен» здесь относится к значительной разнице между внутренними и мировыми ценами.

⁹ В настоящее время ПРООН готовит аналитические записки по развитию отдельных отраслей экономики, в частности, развитие текстильной промышленности и сферы туризма в Узбекистане.

¹⁰ Т.е. более активное участие в Глобальных сетях создания стоимости и Глобальных (международные) производственных цепочках

¹¹ Как правило, потребуется 1-2 месяца как минимум для полной доставки груза импортеру и реализации товара на зарубежном рынке. Также если предположить, что процентная ставка составляет 12%, то за два месяца чистые потери импортера могут составить как минимум 2% от стоимости импорта. А это значит, на 2% снижается ценовая конкурентоспособность узбекского экспорта.

¹² Важность решения этой и других проблем было отмечено в докладе Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2005 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2006 году.

¹³ Заявление на получение сертификата страны происхождения, регистрации для осуществления внешнеэкономической деятельности, и т.д.

¹⁴ Пересмотр Международной конвенции по упрощению и согласованию таможенных процедур, Брюссель, 26 июня 1999 года.

¹⁵ Исходя из мирового опыта, а также учитывая рекомендации Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) по упрощению процедур международной торговли.

¹⁶ В настоящее время средняя продолжительность всех экспортных процедур составляет 21-22 дня.

¹⁷ См. Доклад о человеческом развитии в Центральной Азии. ПРООН, 2005, ISBN: 92-95042-33-6

¹⁸ 20 тонная фура

¹⁹ Таможенная Конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 года

²⁰ Molnar E. and Ojala L. Transport and Trade Facilitation (TTF) issues in the CIS 7, 2003

²¹ Также необходимо учесть факторы географической близости, культурной близости, и усилия по гармонизации регулирования хозяйственной деятельности и практики введения бизнеса между странами региона.

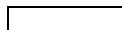
ПРИЛОЖЕНИЕ 1: Экспортные процедуры (типичная экспортная операция)

№	Экспортная процедура	Документация	Средняя продолжительность (дни)
УА «Узстандарт»			
1.	Запрос информации и заполнение заявки	Форма заявки	3 - 5
2.	Запрос предоставления информации и услуг	Квитанция	
3.	Запрос анализа и сертификации	Форма заявки	
4.	Производство сертификата соответствия	Сертификат	
5.	Осуществление оплаты за сертификат соответствия	Квитанция	
МВЭСИТ			
6.	Запрос информации и заполнение заявки для регистрации участника ВЭД	Форма заявки	2
7.	Апликация, для получения сертификата страны происхождения, с соответствующими документами и требованиями	Форма заявки	3
8.	Запрос на анализ	Форма заявки	
9.	Лабораторный анализ		
10.	Отчет о результатах	Протокол	
11.	Производство сертификата страны происхождения товара	Сертификат	2
12.	Оплата за сертификат страны происхождения товара	Квитанция	
13.	Запрос на заключение МВЭСИТ по кодам ТНВЭД	Форма заявки	
14.	Производство протокола	Протокол	
15.	Оплата за заключение по кодам ТНВЭД	Квитанция	
Прифильные Министерства и Кабинет Министров			
16.	Апликация на получение экспортной лицензии на экспорт отдельных видов товаров	Форма заявки и соответствующие документы	10
17.	Получение лицензии на экспорт	Форма заявки и соответствующие документы	
Карантин (при экспорте отдельных видов растений)			
18.	Заявление на получение разрешение на экспорт	Форма заявки	5 - 10
19.	Запрос анализа и сертификации		
20.	Апробация и лабораторный анализ	Протокол	
21.	Разрешение на экспорт отдельных видов товаров	Сертификат	
22.	Оплата за оказанные услуги	Квитанция	
Заключение Госбиоконтроля			
23.	Заявление на получение разрешение на экспорт	Форма заявки	
24.	Запрос анализа и сертификации		
25.	Апробация и лабораторный анализ	Протокол	
26.	Оплата оказанных услуг	Сертификат	
27.	Разрешение на экспорт отдельных товаров	Квитанция	
Таможенный комитет			
28.	Заявление на экспортную авторизацию по требуемым документам: тип товаров, причины экспорта, контракт, качество и сертификат жалобы, сертификат происхождения, лицензия на экспорт	Специальное письмо	3
29.	Экспортная авторизация	Письмо	
30.	Постановка на учет экспортных контрактов в таможенных органах	Таможенная декларация	
Коммерческий банк			
31.	Постановка на учет контракта в уполномоченном банке	Заявление	2
32.	Условия обязательной предоплаты или открытия аккредитива	Подтверждение поступления денег, или открытия счёта	
33.	Оплата за оказанные услуги	Квитанция	
Таможенный брокер			
34.	Оформление таможенной декларации		
Таможня			
35.	Подтверждение оплаты	Заявительная печать	5 - 10
36.	Инспекция товара	Протокол	
37.	Запечатывание	Упоминание на декларации	
38.	Эскорт до границы по запросу	Регистрация	
39.	Оплата за эскорт	Квитанция	

Заметка:

- излишние стадии

- необходимые (обязательные) стадии



- необязательные (зачастую бесполезные) процедуры