

POLICY BRIEF

№ 3, 2007

Русская версия

Содержание

Введение

1. Финансирование сырьевого экспорта
 - 1.1. Экспортное финансирование хлопка-волокна.
 - 1.2. Экспортное финансирование других статей экспорта сырьевого направления.
2. Финансирование экспорта несырьевого направления
3. Кредитование производства продукции несырьевого направления
4. Страхование экспортных операций и кредитов коммерческих банков
5. Проблемы развития экспортного страхования
6. Совершенствование платежно-расчетных отношений со странами СНГ
7. Выводы и рекомендации

Контакты:

policybrief@undp.org

www.undp.uz

Тел.: (998 71) 120 34 50,

(998 71) 120 61 67

Факс: (998 71) 120 34 85

Представительство ПРООН в Узбекистане

100029, Узбекистан,

Ташкент,

ул. Т. Шевченко, 4.

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.

Финансирование экспорта в Узбекистане: фокус на несырьевой сектор

Хлопок-волокно, драгоценные металлы, энергоносители, цветные металлы и несырьевые товары – пять основных статей, формирующих структуру экспорта современного Узбекистана. Удельный вес несырьевых товаров составляет лишь 28% в общем объеме экспорта страны. Отход от сырьевой направленности экспорта через повышение доли продукции с высокой добавленной стоимостью является важнейшим направлением внешнеэкономического развития в Узбекистане.

Одна из таких возможностей заключается в совершенствовании системы финансирования экспорта (экспортного финансирования), куда входят: финансирование производства экспортной продукции, финансирование экспортных контрактов (включая финансирование экспортного маркетинга), а также обеспечение страхования экспортных поставок.

Готового «набора» инструментов финансирования экспорта не существует. Мировая практика показывает, что в финансировании экспорта применяются различные меры и инструменты, начиная со стандартных коммерческих кредитов банков внутри страны и заканчивая сложными схемами финансирования с государственной поддержкой и государственными гарантиями.

Финансирование экспорта в Узбекистане представлено стандартными коммерческими кредитами банков на этапе производства экспортной продукции. Кроме того, на этапе финансирования экспортных контрактов используются четыре основных инструмента (100% предоплата/ аккредитив/ страховой полис/ гарантия банка). В то же время в Узбекистане практически отсутствуют инструменты финансирования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Расширение экспорта такой продукции требует, во-первых, значительных финансовых ресурсов для ее производства, во-вторых, разрешения ряда проблемных моментов при использовании уже имеющихся инструментов финансирования экспорта, и, в-третьих, более сложных инструментов финансирования продвижения таких товаров, включая создание дополнительных форм государственной поддержки.

1. Финансирование сырьевого экспорта

1.1. Экспортное финансирование хлопка-волокна.

Экспорт хлопкового волокна («централизованный экспорт») осуществляется государственными внешнеторговыми компаниями ГАВК «Узмарказимпэкс», ГАК «Узпромшашимпэкс» и ГАВК «Узинтеримпэкс» Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли (МВЭСИТ).

Помимо осуществления закупа хлопкового волокна для экспорта, внешнеторговые компании закупают его и для реализации на внутреннем рынке совместным предприятиям с иностранными инвестициями (СП). Реализация хлопкового волокна для СП осуществляется за иностранную валюту со скидкой в размере 15% от уровня мировой цены¹. Реализованное таким образом хлопковое волокно используется только для производства продукции и перепродаже не подлежит.

Вся выручка в иностранной валюте, поступающая на счета внешнеторговых компаний МВЭСИТ от экспорта хлопкового волокна за пределы Узбекистана и от его реализации внутри страны для СП, подлежит обязательной продаже Центральному банку в полном объеме (100%)². Полученная от продажи экспортерами выручка в иностранной валюте перечисляется Центральным банком на их счета в национальной валюте в эквиваленте.

Метод финансирования экспортных поставок хлопкового волокна из Узбекистана остается неизменным в течение ряда лет: получение авансового платежа (предоплата) от импортера на определенную часть законтрактованных объемов и открытие аккредитива на остальную часть. Однако требование высокого размера предоплаты по экспортным контрактам приводит к снижению цены на хлопковое волокно за счет предоставления различных скидок с цены хлопка. За счет данных скидок с цены, покупатели хлопкового волокна (международные торговые компании) привлекают кредитные средства иностранных банков для обеспечения требуемой предоплаты.

Покупатели осуществляют предварительную оплату при условии предоставления гарантий крупнейших банков Узбекистана (Национального банка ВЭД и банка «Асака») на возврат авансового платежа в случае недоставки хлопкового волокна узбекскими экспортерами. Таким образом, банки осуществляют экспортное финансирование поставок хлопка-волокна путем выдачи по поручениям внешнеторговых компаний МВЭСИТ платежных гарантий в пользу покупателей хлопка-волокна. Данные гарантии минимизируют риски иностранных банков по своим кредитам, так как используются в качестве обеспечения по получаемым кредитам.

Существующая схема финансирования экспорта хлопкового волокна пока приемлема «для всех». Для государства потому, что хлопковое волокно это стратегический товар, в значительной степени пополняющий валютные резервы государства. Для внешнеторговых компаний - поскольку у них большой опыт в сфере торговли хлопковым волокном, и они работают в рамках регулируемого процесса регистрации экспортных контрактов, ценообразования, допустимых скидок. Для банка - так как не требуется привлечение значительных кредитных ресурсов для прямого экспортного финансирования. Кроме того, привлечение кредитных средств непосредственно внешнеторговыми компаниями МВЭСИТ, а не покупателями хлопкового волокна потребует внесения значительных изменений в законодательную базу, так как кредитные средства банков не могут быть использованы в качестве обязательной продажи экспортной выручки.

¹ Договорные цены на хлопковое волокно, реализуемое для СП, определяются исходя из мировых цен, складывающихся в соответствии с котировками индекса «А» и его узбекского компонента, публикуемыми в «Cotton Outlook» на дату отгрузки. Методика расчета договорной цены на хлопковое волокно определяется Постановлением Президента РУз № ПП-456 «Об упорядочении механизма реализации и расчетов за хлопковое волокно» от 29 августа 2006 года.

² В соответствии с «Порядком осуществления хозяйствующими субъектами обязательной продажи выручки в иностранной валюте», утвержденным Постановлением Кабинета Министров РУз № 245 от 29 июня 2000 года.

1.2. Экспортное финансирование других статей экспорта сырьевого направления.

Финансирование других статей экспорта сырьевого направления (золото и драгоценные металлы, энергоносители и цветные металлы) осуществляется в рамках заключенных хозяйствующими субъектами контрактов на условиях 100% предоплаты или открытия аккредитивов, либо в рамках межправительственных соглашений и соглашений о разделе продукции.

2. Финансирование экспорта несырьевого направления

В настоящее время Узбекистан вынужден выходить на мировые рынки в условиях острой конкурентной борьбы. С этой точки зрения, важным вопросом является реструктуризация экспортных потоков в сторону продукции с высокой добавленной стоимостью. Разработка инструментов финансирования экспорта такой продукции является актуальной задачей текущего развития.

Финансирование экспортных поставок автомобилей из Узбекистана можно считать хорошим началом данной работы. Оно было организовано во исполнение Распоряжения Президента Республики Узбекистан №Р-1962 «О мерах по расширению инвестиционного и торгово-экономического сотрудничества с Российской Федерацией» от 25 мая 2004 года. В соответствии с ним, Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана (НБУ) и банк «Асака» в сентябре 2004 года открыли российскому Акционерно-коммерческому банку «Азия-Инвест Банк»³ кредитную линию в сумме 100 млн. долл. США для поддержки экспортного финансирования товаров и услуг несырьевого направления из Узбекистана.

Вставка 1: Инструменты торгового финансирования кредитной линии АКБ «Азия-Инвест Банк»:

- подтверждение безотзывных документарных аккредитивов;
- подтверждение банковских гарантий, и/или выпуск резервного аккредитива типа «Stand-by»;
- участие АКБ «Азия-Инвест Банк» в синдицированном кредитовании совместно с другими узбекскими, зарубежными или российскими коммерческими банками;
- предоставление кредитных ресурсов «Азия-Инвест Банку» для дальнейшего их рефинансирования российским компаниям, в том числе реализующих товары на внутреннем российском рынке;
- предоставление гарантий отечественных банков иностранным банкам под привлекаемые АКБ «Азия-Инвест Банк» кредитные ресурсы.

В кредитном портфеле АКБ «Азия-Инвест Банк» около 80% составляют кредиты, выдаваемые на приобретение автомобилей производства «УздЭУавто», которые пользуются высоким спросом на российском рынке. Реализация автомобилей на российском рынке осуществляется через региональных дилеров. Расчеты по поставкам автомобилей из Узбекистана осуществляются со 100% предоплатой, для обеспечения которой дилеры обращаются за кредитами в АКБ «Азия-Инвест Банк» и другие банки России.

Наряду с разработкой соответствующих инструментов финансирования, повышение доли высокотехнологичной продукции в структуре экспорта определяет ряд задач макроэкономического характера:

- необходимость сфокусировать внимание на развитие новых технологий для производства продукции с высокой добавленной стоимостью;
- разработка методов конкуренции/сотрудничества между местными и транснациональными компаниями и степень, в которой Узбекистан должен повысить имеющиеся возможности по НИОКР, чтобы способствовать

³ АКБ «Азия-Инвест Банк» - российский банк, учредителями которого являются НБУ и банк «Асака», а также ряд узбекских предприятий.

получению конкурентоспособной продукции⁴, либо «встроиться» в международные производственные цепочки;

- углубление либерализации финансового рынка в сторону более ощутимой поддержки реального сектора, производящего продукцию с высокой добавленной стоимостью.

3. Возможности финансирования производства продукции несырьевого направления

1. Дефицит оборотного капитала на предприятиях является одним из самых существенных факторов, сдерживающих производство экспортной продукции.

В соответствии с п.6 Указа Президента Республики Узбекистан №УП-1193 «О мерах по дальнейшему расширению внутренней конвертируемости национальной валюты Республики Узбекистан» от 27 июня 1995 года, коммерческие банки с 1 июля 1995 года осуществляют кредитование предприятий и организаций только в национальной валюте⁵. Для ряда экспортоориентированных предприятий это является сдерживающим фактором, поскольку они «живут» на импортных комплектующих, закупаемых за иностранную валюту. Для таких предприятий возникают значительные транзакционные издержки, поскольку, получая кредит в суммах им необходимо его проконвертировать в доллары США, чтобы затем оплатить импортные контракты.

2. Многие предприятия-экспортеры имеют значительные объемы кредитной задолженности по инвестиционным кредитам⁶. Примером являются предприятия-экспортеры легкой промышленности. Практически все вложения крупнейших банков в эту отрасль – это кредиты в инвестиционные проекты, которые составляют значительную часть долговой задолженности предприятий. Вся прибыль, получаемая от деятельности, идет на погашение этой задолженности, определяя убыточность данных предприятий.

В соответствии с действующим законодательством доступ к краткосрочным кредитам банков невозможен для убыточных предприятий. Это означает, что они не могут получить кредит для пополнения оборотного капитала, необходимого для выполнения обязательств по поставке продукции в соответствии с заключаемыми экспортными договорами, даже при наличии денежного обеспечения, т.е. аккредитива или банковской гарантии.

3. В практике работы банков практически отсутствуют обращения экспортеров по такому инструменту торгового финансирования как факторинговая услуга. Анализ показывает, что основными причинами низкого спроса являются: нормативно-правовые ограничения; отсутствие у предприятий оборотного капитала, необходимого для создания продукции (так как факторинговая услуга оказывается путем выкупа дебиторской задолженности за уже отгруженную продукцию); осторожность, проявляемая экспортерами по предоставлению отсрочки платежей по экспортным контрактам.

Запрет на оказание факторинговых услуг убыточным предприятиям определен п.1.6. положения Центрального банка «О проведении

⁴ К примеру, ведущее место в промышленной политике Китая 1980-1990-х годов занимало повышение наукоемкости производства. Для решения этой задачи государство использовало механизм прямого воздействия – импорт техники и технологий, и косвенный механизм – увеличение расходов на науку и образование. Среднегодовой темп роста расходов на науку (в постоянных ценах) составил в 1991-1997 годах 15%, опережая среднегодовой темп роста ВВП – 13%. Источник: Молчанов Д.И. «Промышленная политика в Китае», Институт комплексных стратегических исследований, 2002.

⁵ В настоящее время в виде исключения банки могут предоставлять краткосрочные кредиты в иностранной валюте только предприятиям легкой промышленности сроком до 180 дней в соответствии с постановлением Кабинета Министров РУз №141 от 25 марта 2004 года.

⁶ Инвестиционные кредиты длительностью 5 лет с льготным периодом по выплате основного долга не более 18 месяцев на создание новых мощностей, модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение действующих мощностей. В соответствии с п. 1 Указа Президента РУз № УП-1659 «О дополнительных мерах по стимулированию развития и инвестиционной деятельности предприятий с иностранными инвестициями» от 13 декабря 1996 года, указанные инвестиционные кредиты могут выдаваться в иностранной валюте.

факторинговых операций» (регистрация Министерства юстиции № 953 от 3 августа 2000 года). В связи с этим, предприятия (в том числе легкой промышленности), имеющие большую нагрузку по курсовой разнице по инвестиционным проектам в иностранной валюте и убытки прошлых лет, а также просроченные обязательства по ранее выданным кредитам под данные проекты, лишены права пользоваться услугами банков по факторинговым операциям.

4. Механизм возврата некоторых налогов (чаще всего, НДС) широко применялся в качестве инструмента финансирования экспорта во многих странах. Важность разработки действенного механизма по возврату НДС обусловлена отвлечением экспортерами значительных финансовых ресурсов (до 20% от оборота), которые могли бы использоваться в качестве источника кредитования оборотного капитала, а также производства экспортной продукции.

В качестве одного из вариантов решения предлагается совершенствование механизма возврата НДС для торговых компаний. Большинство из них заинтересованы в закупках и последующем экспорте экспорториентированной продукции, так как они могли бы использовать часть валютной выручки, оставшейся после обязательной продажи, для оплаты импорта, который им необходим для своей деятельности. Но это становится затруднительным, т.к. торговые компании в соответствии с законодательством не являются плательщиками НДС, а значит, и не возмещают его предприятиям, у которых закупают продукцию для экспорта.

В качестве возможного контраргумента введения НДС для торговых компаний может выдвигаться усиление налоговой нагрузки, которая может привести к их закрытию. Однако сравнительные расчеты уровня налоговых платежей при существующем порядке налогообложения (I) и подхода с

Вставка 2: Сравнительный анализ уровня налоговых платежей (условный пример)

Уровень налоговых изъятий при существующем порядке налогообложения (I)	Уровень налоговых изъятий при введении НДС (II)
<p>В соответствии с действующим порядком налогообложения, торговые компании при реализации товара оптом оплачивают следующие основные виды налогов: 20% от валового дохода; 1% в Дорожный фонд от товарооборота; 1% в Школьный фонд от товарооборота и 0,7% в Пенсионный фонд от товарооборота</p>	
<p>Расчет: Торговая компания получила по импорту продукцию по фактурной стоимости 1 млн. сум., что является для торговой компании показателем себестоимости. На данную стоимость начисляется НДС на импорт в размере 20%, что в итоге делает себестоимость товара равной 1,2 млн. сум. Компания продает данный товар за 1,3 млн. сум (товарооборот), получая при этом валовой доход в размере 100 тыс. сум (1,3 млн. сум – 1,2 млн. сум).</p> <p>Торговая компания должна осуществить следующие налоговые выплаты: 20% от валового дохода = 20 тыс. сум 1% в Дорожный фонд от товарооборота = 13 тыс. сум 1% в Школьный фонд от товарооборота = 13 тыс. сум 0,7% в Пенсионный фонд от товарооборота = 9,1 тыс. сум Итого в бюджет будет выплачено: 55,1 тыс. сум</p> <p>Итоговая сумма налоговых изъятий: НДС на импорт, выплаченный таможене (200 тыс. сум) + 55,1 тыс. сум в бюджет = 255,1 тыс. сум.</p>	<p>Расчет: Торговая компания получила по импорту продукцию по стоимости 1 млн. сум и реализовала ее со стоимостью 1,3 млн. сум. В данном случае НДС от реализации включается в цену реализации и составляет 216,6 тыс. сум (1,3 млн. сум/1,2).</p> <p>Товарооборот без НДС (чистая выручка) составляет, соответственно, 1,083 млн. сум (1,3 млн. сум – 216,7 тыс. сум). Валовой доход составляет 83,3 тыс. сум (1,083 млн. сум – 1 млн. сум).</p> <p>Торговая компания должна осуществить следующие выплаты: 20% от валового дохода = 16,7 тыс. сум 1% в Дорожный фонд от товарооборота = 10,8 тыс. сум 1% в Школьный фонд от товарооборота = 10,8 тыс. сум 0,7% в Пенсионный фонд от товарооборота = 7,6 тыс. сум Итого в бюджет будет выплачено: 45,9 тыс. сум</p> <p>Итоговая сумма налоговых изъятий: НДС (216,6, из которых 200 тыс. сум выплачено на таможене) + 45,9 тыс. сум в бюджет = 262,5 тыс. сум.</p>
<p>Разница между двумя вариантами составляет всего 7,4 тыс. сум</p>	



введением НДС (II) (Вставка 2) показывают, что, фактически, для торговой компании нет разницы, какой из вариантов использовать. В то же время, при подходе с выплатой НДС, значительно повышается заинтересованность предприятия-экспортера. Последний, получая НДС к возврату от торговой компании, существенно улучшает финансовое состояние, особенно в части оборотного капитала, что непосредственно отражается в расширении его экспортных потоков.

5. Предприятия, имеющие суммы отрицательной разницы по НДС, образовавшихся в результате экспорта продукции, не имеют возможности зачитывать их при импорте сырья и вспомогательных материалов для собственных нужд и вынуждены дополнительно оплачивать НДС при импорте, что приводит к уменьшению оборотного капитала на определенный период.

Вставка 3: Исключение: предприятия легкой промышленности

Особое значение это имеет для предприятий легкой промышленности, для которых в соответствии с п.5 Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан №141 от 25 марта 2004 года создан механизм, при котором они имеют право закупать сырье и полуфабрикаты за иностранную валюту, с начислением НДС по нулевой ставке. Однако при этом не были внесены соответствующие изменения в «Положение о возмещении хозяйствующим субъектам отрицательной разницы по НДС, образовавшейся в результате применения нулевой ставки», зарегистрированное в Министерстве юстиции за №1460 от 22 марта 2005 года.

К примеру, для возмещения отрицательной разницы прядильному предприятию, отгрузившему пряжу предприятию, выпускающему готовые изделия, необходимо предоставить контракт на поставку товара, копию ГТД, которые не оформляются при отгрузке внутри республики за иностранную валюту. Получается, что прядильному предприятию выгоднее продать пряжу на экспорт, оставив без сырья отечественные предприятия с глубокой переработкой. При продаже внутри республики за национальную валюту с включением НДС, у предприятия с глубокой переработкой происходит отвлечение средств на сумму НДС с соответствующим уменьшением оборотного капитала на период производства и отгрузки товара. В то же время, прядильное предприятие теряет льготы по налогу на имущество, так как не обеспечивается законодательно требуемое условие экспорта не менее 80%⁷.

6. С 1 июля 2001 года малые предприятия и микрофирмы освобождены от обязательной продажи выручки в иностранной валюте⁸. Они также могут осуществлять экспорт товаров (работ, услуг) собственного производства за наличную иностранную валюту через банки с зачислением валютной выручки на их счета.

Таблица 1. Экспортный потенциал предпринимательства в Узбекистане

	Количество						Доля в ВВП			Доля в экспорте		
	2004		2005		2006		2004	2005	2006	2004	2005	2006
	тыс. ед.	тыс. чел.	тыс. ед.	тыс. чел.	тыс. ед.	тыс. чел.	%			%		
Общее кол-во зарегистрированных	237,5	6038,3	310,0	6679,0	н.д	7258,6	35,6	38,2	42,1	7,3	6,0	10,7
Малые предприятия	18,6	359,2	18,4	303,0	н.д	1848,0	2,7	6,5	5,4	4,6	3,2	н.д
Микрофирмы	218,9	989,9	290,3	1083,9	н.д		15,9	15,0	18,1	1,2	0,9	н.д
Частные предприниматели	4689,2		5292,1		5410,6		17,0	16,7	18,6	1,5	1,9	н.д

Источники: 1) Об итогах социально-экономического развития в 2005 году и важнейших приоритетах углубления экономических реформ в 2006 году, УзА от 14.02.2006. 2) Экономика Узбекистана, Информационно-аналитический обзор за 2005 год. 3) Uzbekistan Economy, CEEP, №8, 2006. 4) Статистическое обозрение Республики Узбекистан за 2006 год, Госкомитет по статистике.

⁷ Постановлением Президента РУз №ПП-330 «О мерах по финансовому оздоровлению предприятий текстильной промышленности и совершенствованию механизма реализации им хлопкового волокна» от 21 апреля 2006 года установлена льгота по освобождению от налога на имущество сроком с 1 мая 2006 года до 1 января 2009 года для предприятий, экспортирующих 80% и более производимой продукции за валюту.

⁸ Постановление Кабинета Министров РУз № 263 «О мерах по дальнейшей либерализации валютного рынка» от 22 июня 2001 года.

В то же время, частные предприниматели, экспортирующие, к примеру, полуфабрикаты или потребительские товары лишены такой возможности. Для осуществления экспортных операций они обязаны делать это в общем порядке (обязательная продажа 50% валютной выручки). Это является одной из причин низкого использования экспортного потенциала частного предпринимательства в Узбекистане.

4. Страхование экспортных операций и кредитов коммерческих банков

Страхование экспортных кредитов и инвестиций регламентируется Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №167 «О мерах по обеспечению страховой защиты национальных экспортеров» от 21 апреля 1998 года, в котором определен порядок предоставления страховых покрытий экспортерам капиталов, товаров и услуг.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан №УП-1871 «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта товаров (работ, услуг)» от 10 октября 1997 года, хозяйствующие субъекты получили право осуществлять экспорт товаров (работ, услуг) при наличии полиса страхования экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков (без предоплаты и аккредитива).



Рис. 1 Динамика страхования экспорта в 2003-2006гг. (по данным НКЭИС «Узбекинвест»)

Несмотря на это, объем страхования экспортных контрактов в Узбекистане остается низким, что объясняется отсутствием ряда важных предпосылок. Прежде всего, это соответствующая законодательная база, наличие значительного капитала и резервных фондов страховщика. Во-вторых, наличие

необходимого ноу-хау, проверенных страховых технологий, отработанных полисных условий и тарифной политики. В-третьих, требуется надежная перестраховочная защита на международном страховом рынке. В-четвертых, страхование экспортных кредитов невозможно без соответствующей инфраструктуры, состоящей из экспортно-кредитного агентства (ЭКА), кредитно-информационного бюро, компаний по взысканию долгов, специализированных адвокатов и других посредников. Большинство страховых компаний страны пока не соответствуют данным требованиям.

Страхование как форма защиты различных аспектов ВЭД представлено на рынке, в основном, деятельностью Национальной компании

Вставка 4: ЭКА как форма государственного содействия

Одной из форм государственного содействия развитию экспорта является страхование экспортных сделок с зарубежными партнерами путем создания экспортно-кредитных агентств (ЭКА). Основной задачей ЭКА является страхование от неплатежей по экспортным контрактам. ЭКА управляет рисками мошенничества и банкротства, защищает экспортеров и их банки от убытка и облегчает банкам процесс выдачи кредитов для экспортных сделок. Благодаря поддержке ЭКА, экспортеры получают возможность предоставления коммерческих (торговых) кредитов своим покупателям на более надежных условиях, а это, в свою очередь, позволяет им свободно конкурировать на рынке и расширяет экспортные возможности. В настоящее время ЭКА оказывают поддержку до 10%-20% экспорта во многих странах.

Тем не менее, не все страны имеют систему страхования экспорта. Причиной этому может быть то, что уровень экспортной торговли стран бывает недостаточно высоким для организации собственных ЭКА.

«Узбекинвест»⁹. На сегодняшний день, согласно Указу Президента Республики Узбекистан №УП-1710 «Об образовании Национальной компании экспортно-импортного страхования» от 13 февраля 1997 года, на компанию, фактически, возложены функции ЭКА¹⁰.

5. Барьеры развития экспортного страхования

1. Экспортерами не используются льготы, предоставленные законодательными актами, они продолжают осуществлять экспорт продукции, в основном, на условиях предоплаты или аккредитива. Причинами такой ситуации являются:

- удобство и надежность осуществления торговых операций на условиях предоплаты или аккредитива;
- нехватка оборотного капитала у экспортеров, вследствие чего выгоднее торговать на условиях предоплаты, которая финансирует покрытие материальных издержек по производству экспортной продукции;
- наличие штрафных санкций, которые в случае непоступления валютных средств по контракту наказывают экспортера на 100% от объема непоступившей валюты¹¹. При этом, в соответствии с законодательством, выплата страхового возмещения по убыткам экспортного контракта не является поступлением валютной выручки.

2. Отсутствие практики банков по предэкспортному финансированию оборотного капитала экспортеров по экспортному контракту, предусматривающему отсрочку платежа под полис страхования от политических и коммерческих рисков. В качестве обеспечения банки принимают только заложенное имущество, поручительство юридического лица или полис страхования риска невозврата заемщиком средств по выданному кредиту. Также банки не имеют достаточной практики в кредитовании иностранных заемщиков – покупателей узбекской экспортной продукции вследствие ограничений на вывоз иностранной валюты за рубеж и отсутствия механизма кредитования иностранных заемщиков, как в законодательстве республики, так и в кредитной политике банков. В результате предприятия-экспортеры, в особенности, субъекты малого бизнеса испытывают недостаток оборотных средств, необходимых для производства и реализации экспортной продукции.

3. Изучение практики зарубежных ЭКА показывает, что страхование экспортных рисков осуществляется как за счет собственных, так и за счет государственных средств. При этом политические и коммерческие риски перестраховываются у государства. Несмотря на присутствие на рынке страховых компаний, осуществляющих страхование экспортных кредитов, в Узбекистане отсутствует отдельное ЭКА, имеющее полную поддержку со стороны государства и осуществляющее страхование экспортных операций по поручению, за счет и под гарантию правительства.

4. Отсутствие специализированного института, аккумулирующего информацию по зарубежным и местным предприятиям, такого как кредитно-информационное бюро.

В настоящее время, согласно Постановлению Кабинета Министров №197 «О мерах по формированию системы учета информации о кредитных историях заемщиков» от 23 апреля 2004 года, в республике действуют Национальный институт кредитной информации Центрального банка Республики Узбекистан (НИКИ) и Межбанковское кредитное бюро, созданное

⁹ Риски при экспортном страховании выше, чем при других операциях страхования. Соответственно, оно имеет более дорогие тарифы, делающие данный вид операций недоступным для многих хозяйствующих субъектов. Поэтому страхованием экспорта занимаются, как правило, государственные страховые компании, имеющие возможность предоставлять данные услуги по льготным тарифным ставкам за счет государственных ресурсов.

¹⁰ Компания «Узбекинвест» стала полноправным участником сектора ЭКА Центральной и Восточной Европы членом Пражского клуба Международного союза страховщиков экспортных кредитов и инвестиций (Бернский Союз). Работа в нем дает возможность осваивать практику проведения экспортного страхования ведущими зарубежными ЭКА, такими как AIG, COFACE, ATRADIUS, ECGD и др.

¹¹ Постановление Кабинета Министров РУз № 245 «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка» от 29 июня 2000 года.

на базе дочернего предприятия Ассоциации банков Узбекистана. Информация данных институтов является доступной только для коммерческих банков. Таким образом, на рынке отсутствует альтернативная система обмена информацией, доступная для всех участников и клиентов финансового рынка на коммерческой основе по приемлемым ценам.

6. Совершенствование платежно-расчетных отношений со странами СНГ

Во внешнеторговом обороте Узбекистана страны СНГ занимают более 40%. Среди них только на две страны (Россия и Казахстан) приходится более 70% экспорта и около 80% импорта Узбекистана со странами СНГ. При этом Россия занимает особенное, все более возрастающее значение в структуре внешнеторгового оборота Узбекистана. Данные две страны, скорее всего, и в дальнейшем будут предпочтительными торговыми партнерами Узбекистана, особенно в контексте ускорения регионального сотрудничества в рамках ЕврАзЭС.

Таблица 2. Структура внешнеторгового оборота Узбекистана в 2006 году

Экспорт	млн. долл. США	%	Импорт	млн. долл. США	%
Всего:	6,384.5	100.0	Всего:	4,396.2	100.0
В т.ч. страны СНГ	2,685.0	42.1	В т.ч. страны СНГ	1,971.1	44.8
Страны СНГ					
Всего страны СНГ	2,685.0	100.0	Всего страны СНГ	1,971.1	100.0
В том числе:			В том числе:		
Казахстан	304.7	11.3	Казахстан	413.9	20.9
Таджикистан	169.9	6.3	Таджикистан	16.0	0.8
Россия	1,661.7	61.9	Россия	1,166.4	59.2
Другие страны СНГ	548.7	20.5	Другие страны СНГ	374.8	19.1

Источник: Бюллетень внешнеторговой статистики Государственного Комитета Республики Узбекистан, Ташкент 2007.

В настоящее время валютой расчетов внешнеторговых операций является, в основном, доллар США, хотя можно использовать также и другие «твердые» валюты (английские фунты стерлинги, швейцарские франки, японские йены, евро). Взаиморасчеты со странами СНГ должны осуществляться только в твердой валюте, за исключением России, где допускается использование национальной валюты этой страны, т.е. рубля. Однако на практике взаиморасчеты с Россией на 80% осуществляются в долларах США и лишь на 20% в российских рублях.

На первоначальном этапе реформ обеспечение внешнеторгового оборота в свободно конвертируемой валюте было оправдано, т.к. существовал ряд проблем, связанных с разрывом хозяйственных связей и наличием целого ряда системных рисков. К ним относились: структурная слабость экономик стран СНГ, таможенные барьеры, недостаток международных платежных средств, долларизация экономик, рост неплатежей, сохранение множественности обменных курсов, функционирование «черных» валютных рынков на фоне высоких темпов инфляции. Данные проблемы вели к постоянному снижению курсов

национальных валют стран СНГ, что оправдывало осуществление внешнеторгового оборота в твердой иностранной валюте.

В настоящее время в условиях укрепления платежного баланса и национальных валют стран СНГ, особенно России и Казахстана, а также ослабления доллара США в качестве мировых денег, сохранение данной практики означает потерю потенциального дохода для отечественных производителей. К тому же, торговля в твердой валюте существенно увеличивает транзакционные издержки участников внешнеторговых операций, связанные с обменом валют для целей зачисления экспортной выручки на счет и оплаты за импортные поставки. Таким образом, требование о проведении расчетов исключительно в «твердой» валюте начинает сдерживать расширение экспортных возможностей Узбекистана.

Вставка 5: Валюта расчетов и динамика внешнеторгового оборота

Использование исключительно доллара США в расчетах (особенно в расчетах по приграничным сделкам) ведет к следующим последствиям:

- повышается уязвимость стран региона к внешним финансовым шокам (особенно на фоне усиливающегося ослабления доллара США в качестве мировой валюты);
- растут транзакционные издержки участников ВЭД, связанные с обменом валют для целей зачисления экспортной выручки на счет и оплаты за импортные поставки (денежные и временные издержки конвертации, выражающиеся в сложностях постановки контракта на учет в уполномоченном банке, частого изменения импортной номенклатуры товаров);
- не стимулируется развертывание интеграционного взаимодействия стран региона;
- сдерживается расширение объемов экспорта малых предприятий, частных предпринимателей и других хозяйствующих субъектов, не осуществляющих операции с иностранной валютой (товары народного потребления: овощи, фрукты, стройматериалы, одежда).

Требование осуществления расчетов и сдачи валютной выручки в твердой иностранной валюте ведет к тому, что предприятия-экспортеры и импортеры неохотно используют мягкие валюты во взаимных расчетах, что обуславливает незначительный объем мягких валют в обслуживании товарооборота. По результатам обследования¹² 83% экспортной выручки предприятий малого и частного бизнеса Узбекистана было получено в долларах США, 12% в узбекских сумах и лишь 2% в российских рублях.

Продолжение расчетов в твердой валюте сдерживает развитие взаимной торговли между странами региона. В связи с этим, совершенствование платежно-расчетных взаимоотношений в части перевода части внешнеторгового оборота на расчеты в национальных валютах в значительной степени расширит экспортные потоки Узбекистана со странами СНГ (в частности, Россией и Казахстаном) и снизит удельные транзакционные издержки (учитывая высокий удельный вес данных стран во внешнеторговом обороте Узбекистана). Кроме того, это приведет к уменьшению спроса на доллары США на республиканской валютной бирже, естественным образом ограничит функционирование параллельного валютного рынка, ускорит сделки между субъектами внешнеэкономической деятельности. Таким образом, снизится чувствительность экономики к внешним финансовым шокам, что непосредственно отразится на улучшении инвестиционного климата.

7. Выводы и рекомендации

Процесс либерализации внешней торговли, динамичность ситуации на мировых товарных и финансовых рынках требуют адекватного изменения методов регулирования и финансирования экспорта. Чтобы выдержать конкуренцию на уже сложившихся высококонкурентных рынках, Узбекистану необходимо производить и продвигать товары/услуги соответствующего качества, что предполагает совершенствование имеющихся инструментов финансирования экспорта до уровня мировых стандартов.

¹² Результаты обследования субъектов малого и частного бизнеса по вопросам экспортной деятельности, сделанного на основе отчета МФК «Деловая среда в Узбекистане глазами представителей малого и частного предпринимательства» по итогам 2004 года, SECO, Ташкент, 2005.



Дефицит капитала, особенно оборотного, является одним из самых существенных факторов, определяющих возможности предприятий реального сектора на этапе производства экспортной продукции. Сдерживающим фактором решения данной задачи выступает задолженность предприятий по инвестиционным кредитам, которая закрывает доступ к краткосрочным кредитам банков на пополнение оборотного капитала, а также не позволяет применять ряд новых инструментов кредитования (факторинг и др.).

Для расширения механизма экспортного кредитования необходима либерализация подхода к убыточным предприятиям, которая может быть осуществлена в форме реструктуризации их текущих кредитных обязательств по инвестиционным проектам.

Введение механизма взаимозачета НДС при экспорте и импорте, а также возврата НДС, даст дополнительные источники финансирования оборотного капитала. Это позволит вовлечь в процесс осуществления экспорта торговые компании, т.е. торговый капитал, который привлекался во многих странах, успешно продвигающих экспорт.

В совершенствовании также нуждаются инструменты финансирования экспортных контрактов. В частности, требование о 100%-ной предоплате удерживает перспективных импортеров от закупок узбекских товаров, препятствуя, таким образом, выходу отечественных производителей на новые рынки сбыта. Аккредитивная форма расчетов, при всей ее привлекательности, имеет определенные сложности, заключающиеся в необходимости подтверждения аккредитива со стороны первоклассного зарубежного банка. Серьезным недостатком использования этих двух данных инструментов является невозможность получения отечественными экспортерами экспортной выручки в полном объеме.

Использование страхового покрытия экспортных контрактов не получило широкого распространения в силу отсутствия ряда предпосылок, а также понятным нежеланием производителей, особенно экспортеров из числа малого и частного бизнеса, осуществлять дополнительные издержки.

Для расширения объемов экспортного страхования необходимо принять отдельный закон «Об экспортном страховании», в котором будет определен орган (ЭКА), уполномоченный предоставлять страховую защиту национальным экспортерам по поручению и под гарантию правительства и оговорен порядок страхования за счет средств государственного бюджета. Решением является также применение иных методов взаиморасчетов, таких как отсрочка платежа, аккредитивы непервоклассных банков, а также отмена штрафных санкций за просрочку поступления валютной выручки для экспортеров, имеющих полис экспортного страхования. Наряду с этим, предлагается рассмотреть возможность распространения льгот и преференций по экспорту на условиях предоставления торгового кредита иностранному партнеру на предприятия, экспортирующие сырьевые товары, и торгово-посреднические организации.

Продолжение расчетов исключительно в твердой иностранной валюте начинает тормозить расширение экспортных/импортных возможностей Узбекистана, ведет к сокращению взаимной торговли между странами СНГ и Центральной Азии. Поэтому совершенствование платежно-расчетных взаимоотношений в части перевода части внешнеторгового оборота на расчеты в национальных валютах может значительно повысить экспортные/импортные потоки Узбекистана (особенно с Россией и Казахстаном). В частности, целесообразным представляется разрешить сдачу валютной выручки в российских рублях и ряд сопутствующих этому организационных мер. Таким образом, импортеры товаров из России также получат возможность оплачивать импорт в российских рублях (для этого, как правило, необходимо Межгосударственное соглашение, а оно между Россией и Узбекистаном есть). Риски отечественных банков в данном случае будут сведены к минимуму, учитывая, что с 1 июля 2006 года Банк России отменил все валютные ограничения на обращение российского рубля. В перспективе, аналогичное решение можно применить также в отношении казахского тенге.

Для этого необходимо заключить межгосударственное соглашение с Казахстаном о расчетах в национальных валютах.

Наряду с этим, целесообразно также пересмотреть список товаров, реализуемых исключительно за твердую валюту с тем, чтобы оставить лишь товары сырьевого экспорта, которые торгуются на большинстве товарных бирж мира. В настоящее время перечень товаров, реализация которых на экспорт через отечественные товарно-сырьевые биржи разрешена только за иностранную валюту намного шире (54 наименования)¹³ и включает товары, которые «не ходят» на международных товарных биржах, зато они могут быть востребованы в странах региона. Соответственно, возникает вопрос о нецелесообразности их продажи за твердую валюту, особенно в случаях, когда в покупке данных товаров заинтересованы покупатели из стран СНГ.

Разрешение реализации ряда несырьевых товаров на экспорт за национальные валюты стран СНГ могло бы существенно снизить транзакционные издержки экспортно-импортных операций и расширить экспортные потоки отечественных производителей. При этом, целесообразно расширение практики экспорта отечественных товаров за суммы, что может стать важным фактором обеспечения стабильности национальной валюты.

Повышение доли экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью наряду с совершенствованием инструментов финансирования экспорта обозначает ряд вопросов макроэкономического характера. В частности, степень готовности банков и других финансовых институтов финансировать данную работу в условиях недостаточного уровня их капитализации, а также готовности предприятий реального сектора производить такую продукцию. В данном случае речь идет о стратегии и приоритетах промышленной политики Узбекистана, которая в настоящее время сформулирована недостаточно четко. Еще один вопрос, который вытекает непосредственно из предыдущих – повышение потенциала НИОКР с целью получения продукции мирового класса.

Для решения данных задач требуется привлечение государственных ресурсов и создание специализированных институтов. Во многих странах, осуществлявших аналогичные повороты в своей экспортной структуре (Япония, Корея, Турция, Китай, страны Центральной и Восточной Европы и др.), создавались ЭКСИМ банки и Экспортно-кредитные агентства (ЭКА). Необходимо отметить, что важным условием эффективности работы данных структур является их создание после либерализации промышленной и торговой политики.

При рассмотрении возможности создания ЭКСИМ банка в Узбекистане необходимо учесть создание весной 2006 года Фонда реконструкции и развития¹⁴ с уставным капиталом в размере 1 млрд. долл. США для финансирования и софинансирования важнейших инвестиционных проектов, включенных в государственную инвестиционную программу Республики Узбекистан.

Увеличение экспорта товаров несырьевого направления требует также определения ниш мирового товарного рынка, где Узбекистан мог бы завоевать устойчивые позиции, т.е. необходимо более детально изучить перспективность торговых партнеров Узбекистана. Сейчас основными торговыми партнерами Узбекистана являются страны СНГ и Европы. В то же время, быстрый экономический рост (а значит, и расширяющиеся рынки сбыта) делает страны Азии более привлекательными для расширения экспорта товаров несырьевого направления из Узбекистана.

¹³ Постановление Кабинета Министров РУз № 174 «О мерах по повышению эффективности биржевой и ярмарочной торговли» от 15 апреля 1999 года.

¹⁴ Указ Президента Республики Узбекистан № УП-3751 «О создании Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан» от 11 мая 2006 года.