

1 декабря 2018 г.

Республика Узбекистан: возможные форматы сопряжения и взаимодействия с Евразийским экономическим союзом

Бахтиёр Эргашев

Обзор текущей ситуации

Объем внешней торговли Узбекистана со странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС) превышает объемы внешней торговли с другими странами – торговыми партнерами (КНР, Турцией, Южной Кореей). Эта тенденция является устойчивой и, по-видимому, долгосрочной.

Таблица 1. Внешняя торговля ЕАЭС с Узбекистаном (2016-2017 гг., млн. долл.)*

	товаро- оборот	экспорт	импорт	доля в торговле с третьими странами (%)
2016	4 498	3 053	1 445	0,88
2017	6 081	4 118	1962	0,96

* В связи с тем, что в статистических данных о торговле Узбекистана с внешними партнерами (в частности, со странами ЕАЭС) имеются расхождения, для обеспечения корректности исследования и сопоставимости результатов автором использовалась статистика, опубликованная Евразийской экономической комиссией.

http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/2017/12_180.aspx

Бахтиёр Исмаилович Эргашев, директор Центра исследовательских инициатив «Ма'но» (г. Ташкент, Узбекистан)

Внешняя торговля Республики Узбекистан со странами ЕАЭС имеет за последние годы устойчивую тенденцию к росту, за исключением Армении. Но при этом доля Узбекистана во внешней торговле ЕАЭС с третьими странами составляет менее одного процента (0,96 %).

**Таблица 2. Внешняя торговля стран-членов ЕАЭС с Узбекистаном
(2016-2017 гг., млн. долл.)**

	2016 год				2017 год			
	январь – декабрь			доля во в/т обо- роте (%)	январь – декабрь			доля во в/т обо- роте (%)
	оборот	экспорт	импорт		оборот	экспорт	импорт	
Беларусь/РУз	63,7	35,8	27,8	0,26	130,9	96,1	34,7	0,43
Казахстан/РУз	1512,9	925,1	587,7	3,13	1985,3	1249,2	736,1	3,29
Киргизия/РУз	192,2	125,1	67,2	5,49	309,8	146,2	163,6	8,04
Россия/РУз	2726,1	1965,3	760,7	0,63	3651,4	2625,1	1026,3	0,68
Армения/РУз	3,3	1,8	1,4	0,09	3,5	2,2	1,2	0,08

Российская Федерация и Казахстан (3,7 млрд. долл. и 2 млрд. долл. соответственно) являются двумя крупнейшими внешнеторговыми партнерами РУз среди стран-членов ЕАЭС.

ЕАЭС – Узбекистан: политика vs экономика

В отношении вступления Узбекистана в ЕАЭС принцип отказа от участия в интеграционных проектах, инициируемых внешними по отношению к региону Центральной Азии центрами сил, остается неизменным. Узбекистан не планирует присоединяться к ЕАЭС в среднесрочной перспективе.

При этом в стране осознают, что с точки зрения экономической целесообразности участие в ЕАЭС является выгодным для узбекского бизнеса. В случае вхождения в ЕАЭС узбекские производители получают равноправный доступ к рынку стран ЕАЭС (прежде всего РФ и РК), будут созданы равные условия для трудовых мигрантов, получен доступ к российским инвестиционным ресурсам и технологиям.

Узбекистан уже сегодня испытывает определенные проблемы при экспорте в страны ЕАЭС своей продукции. Самый яркий пример – легковые автомобили, производимые в Узбекистане. В результате ограничений в рамках ЕАЭС, где в отношении узбекских автомобилей

действуют серьезные ограничительные меры, связанные с уровнем локализации производства, в 2016 г. произошел обвал экспортных поставок произведенных в Узбекистане легковых автомобилей в РФ и РК. В результате Узбекистану пришлось пойти на создание совместного производства/сборки узбекских автомобилей в Костанае, на автозаводе «АЗИЯ АВТО». Новые автомобильные СП в Казахстане должны позволить автомобилям, выпускаемым заводом «GM Uzbekistan», в льготном режиме продаваться на пространстве ЕАЭС.

При этом в правительстве Узбекистана существует мнение, что (исходя из опыта вхождения в ЕАЭС Казахстана и Киргизии) в нынешних условиях присоединение РУз к ЕАЭС приведет к росту цен, широкому и неконтролируемому проникновению более конкурентоспособной российской продукции на узбекский рынок. Есть понимание, что узбекский бизнес пока не готов к жесткой конкуренции с российскими производителями.

Но не эти аспекты – главные для Узбекистана в вопросах участия/неучастия в интеграционных объединениях, продвигаемых на постсоветском пространстве Россией. Главная причина неучастия Узбекистана в ЕАЭС – нежелание делиться суверенитетом, передавать на наднациональный уровень часть своих суверенных полномочий. В частности, Узбекистан в рамках проводимой экономической политики не готов передать Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) даже часть полномочий по реализации таможенно-тарифной политики, регулированию банковской сферы, определению фитосанитарных норм, что предусматривается документами ЕАЭС.

Таким образом, политические соображения превалируют над вопросами экономической целесообразности в вопросах участия/неучастия в ЕАЭС.

В настоящее время Узбекистан, после ратификации договора о присоединении к Договору о Зоне свободной торговли СНГ, имеет расширенный доступ к рынкам стран ЕАЭС (которые одновременно являются членами СНГ). Узбекистан чувствует себя комфортно в данном формате, так как Договор о ЗСТ СНГ не предполагает передачи каких-либо суверенных полномочий на наднациональный уровень, при этом обеспечивая льготный доступ на рынки стран СНГ. В 2019 году, когда для Узбекистана истечет преференциальный срок торговли со странами-участниками ЗСТ СНГ, стране придется начать постепенное снижение протекционистских тарифов и акцизов на целый ряд товаров.

В обозримой перспективе перед Узбекистаном стоит задача перехода к экспортоориентированной экономике, способной привлекать и эффективно осваивать инвестиции, как внутренние, так и внешние. И для этого национальная экономика должна быть более открытой и интегрированной в региональную и мировую экономики. Сама логика экономических реформ, которые Узбекистан планирует осуществить в ближайшие годы, будет стимулировать поиск приемлемых форм региональной кооперации и интеграции.

В этих условиях целесообразно выдвижение новых инициатив, направленных на развитие сотрудничества между Узбекистаном и ЕАЭС.

В частности, одним из вариантов может быть формирование Зоны свободной торговли ЕАЭС – Узбекистан. Данная инициатива обсуждается в закрытом режиме в экспертных и правительственных кругах Узбекистана.

Формирование такой ЗСТ может стать серьезным фундаментом для углубления сотрудничества, постепенной гармонизации законодательно-нормативной базы, стандартов и норм ЕАЭС и Узбекистана. Если уж ЕАЭС готов создавать ЗСТ с Вьетнамом, Израилем и Египтом, то растущий Узбекистан с не меньшим основанием может рассматриваться в качестве такого партнера. Как представляется, Россия, исходя из перспектив развития узбекско-российских отношений, также может стимулировать диалог в данном вопросе с узбекскими экспертными и правительственными кругами.

Нет необходимости «тащить» Узбекистан в интеграционные структуры (вызывая протест, отторжение и недоверие со стороны Узбекистана). Необходимо продолжать работу в формате двухсторонних отношений с целью постепенного вывода их на более глубокое взаимодействие в формате сначала ЗСТ Узбекистан – ЕАЭС, а затем, в перспективе, и полноценного участия Узбекистана в ЕАЭС.

При этом необходимо подчеркнуть, что **политика Узбекистана по дистанцированию от тех интеграционных проектов, в которых доминируют внерегиональные державы, касается не только России, но и, например, Китая**, который активно продвигает идею формирования зоны свободной торговли ШОС. Но Узбекистан отрицательно относится к этой инициативе Китая, так как в случае создания такой ЗСТ Китай в силу размеров своей экономики получит преобладающее влияние, и уже через короткое время узбекский бизнес (и, кстати, не только узбекский) окажется под жёстким прессингом китайских товаров и китайского бизнеса.

Направления сотрудничества России и Узбекистана в рамках ЕАЭС и вне ЕАЭС

Учитывая особую роль и значение РФ в ЕАЭС, для Узбекистана приоритетным направлением активизации внешней торговли является экономическое взаимодействие с РФ.

Узбекистан до 2030 года планирует реализовать 657 проектов в стратегических отраслях экономики на сумму более 40 млрд. долл. В этот перечень входят проекты в промышленности, а также направленные на модернизацию транспортной инфраструктуры. Реализация данных проектов позволит довести долю промышленного сектора в структуре ВВП к 2030 г. до 40 % против 32,9 % в 2016 г.

При этом только в 2017-2020 гг. на замену устаревшего оборудования на предприятиях Узбекистана направят 2,9 млрд. долл. Средства будут потрачены на закупку почти 23,1 тыс. единиц оборудования, что составляет 11,8 % от общего количества установленного парка оборудования в промышленности Узбекистана. В том числе 14,35 тыс. единиц оборудования стоимостью 1,88 млрд. долл. заменят в рамках инвестиционных проектов, еще 8,7 тыс. единиц на 1,037 млрд. долл. – в рамках отраслевых программ технического обновления. Оборудование, материалы и комплектующие изделия, ввозимые в рамках реализации проектов, вошедших в программу, освобождены до 1 января 2021 года от всех таможенных платежей.

Российские производители могут активно участвовать в реализации данных программ через поставки технологий и оборудования. Для российской машиностроительной отрасли это – шанс закрепиться на рынке Узбекистана. Нужна работа напрямую с центральными органами государственного управления, с национальными компаниями («Узбекнефтегаз», «Узбекэнерго», АЖК «Узбекистон темир йуллари» и др.), которые разрабатывают отраслевые программы модернизации и технического перевооружения, несут ответственность за их реализацию и обеспечивают их финансирование.

Основные проблемы институционального и финансового характера, которые в настоящее время становятся преградой на пути ускоренного роста торгового оборота между странами, со стороны Узбекистана следующие:

1. Расширение экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью требует, во-первых, значительных финансовых ресурсов для ее производства (предэкспортное финансирование), и, во-вторых, более сложных инструментов финансирования продвижения таких товаров на сложившихся высококонкурентных мировых товарных рынках (постэкспортное финансирование). Но в Узбекистане эти инструменты пока ещё не используются. Большинство коммерческих банков ограничивает свою деятельность выдачей краткосрочных товарных кредитов, а их участие в инвестиционных процессах сведено к минимуму. Банки предоставляют кредиты для частного бизнеса в основном под залог имущества, гарантии или поручительства третьего лица или полиса страхования от непогашения кредита. Для таких схем экспортного финансирования характерны относительная дороговизна и повышенные требования к залоговому обеспечению банковских кредитов.

2. Учитывая то, что в Узбекистане экспорт за рубли не признается экспортом за СКВ, предприятия не имеют права экспортировать продукцию за рубли с применением «нулевой» ставки НДС. Это автоматически приводит к удорожанию стоимости товара на 20 %. Кроме того, экспорт в рублях не дает предприятию прав на те льготы, которые предусмотрены при экспорте за СКВ. В этих условиях трудно обеспечить рост экспорта из Узбекистана в Россию.

3. Постепенная реализация политики снижения доли американского доллара в межгосударственных расчетах и постепенный переход на расчеты с использованием национальных валют, осуществляемый руководством России, ставит на повестку дня реализацию внешнеторговых операций между узбекскими и российскими экспортерами/импортерами в национальных валютах.

Россия является одним из двух крупнейших (наряду с КНР) внешнеторговых партнеров Узбекистана, и в перспективе этот тренд сохранится. Для того, чтобы обеспечить возможности роста экспорта в Россию, правительству Узбекистана необходимо внесение изменений в валютное законодательство. В частности, одним из решений может стать разрешение на экспорт узбекской продукции в Россию в рублях (указание стоимости товаров в российских рублях без привязки к доллару США) с применением льгот и преференций, предусмотренных на экспорт товаров в СКВ. Следует учитывать, что переход на рубли при экспорте позволит узбекским экспортерам без излишних шагов по конвертации напрямую, за рубли закупать промышленную продукцию российского производства, не производимую в Узбекистане. Это позволит сохранить валютный баланс страны за счет снижения потребности в долларах для закупки продукции, не производимой в Узбекистане, но выпускаемой в РФ. Решение этого вопроса, несомненно, должно стать предметом серьезных обсуждений на межправительственном уровне.

В свою очередь, ряд аспектов организации российской системы экспорта и продвижения российской промышленной продукции ограничивает возможности российских экспортеров (прежде всего, в высокотехнологичных сферах).

В РФ создано несколько институтов для поддержки экспорта: основной игрок – АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) со стопроцентной долей государственного участия. В АО РЭЦ входят «Росэксимбанк» и агентство страхования «ЭКСАР».

«Росэксимбанк» финансирует:

- производителей в целях подготовки производства под экспортный контракт (предэкспортное финансирование);
- банк страны иностранного покупателя под экспортный контракт;
- компанию – покупателя российской продукции (связанный кредит).

Процентные ставки составляют: 7,5 % в рублях; 2,5 % в долларах; 1 % в евро.

Для получения кредита «Росэксимбанка» необходимо подготовить финансовую и налоговую отчетность: для иностранной фирмы, как и для банка, за 3 года, а для российской фирмы – за 5 отчетных периодов. Это требование делает возможным работу по этой линии только крупных государственных компаний или компаний, давно работающих на рынке. Но основной потребитель нового технологического оборудования – это малый бизнес и предприятия, только начинающие свою деятельность, которые не смогут представить отчетность за требуемый период. Данное требование в принципе лишает смысла

кредитные линии Росэксимбанка. Соответственно, субъекты МСБ пойдут покупать китайское оборудование, потому что тот же «Эксимбанк» Китая не ставит таких требований.

Республика Казахстан

Узбекистан и Казахстан – две самые крупные и многонаселенные страны, крупнейшие экономики региона Центральной Азии. При этом:

1. Экономика Узбекистана и Казахстана не конкурируют между собой, а во многих отраслях дополняют друг друга. В отличие от России, с которой у Казахстана в таких секторах, как нефтедобыча и углеводородный экспорт, производство и экспорт зерна, есть серьезная конкуренция, у Узбекистана с Казахстаном секторов, где национальные производители конкурировали бы между собой, почти нет.

2. У Казахстана и Узбекистана существует взаимозависимость в транспортной сфере. Транзит из Узбекистана в северном и восточном направлении идет через Казахстан, а значительная часть все более усиливающегося товаропотока из Казахстана в южном направлении проходит через Узбекистан. Расширение сотрудничества в сфере транзита грузов между Узбекистаном и Казахстаном – это не вопрос доброй воли политиков, а настоятельное требование экономики.

Казахстан и Узбекистан являются крупнейшими торговыми партнерами в Центральной Азии. В 2017 г. взаимный товарооборот между Казахстаном и Узбекистаном составил около 2 млрд. долл. В среднесрочной перспективе страны намерены довести этот показатель до 5 млрд. долл.

Казахстан устойчиво занимает третье место в списке основных внешнеторговых партнеров Узбекистана, после КНР и РФ. Узбекистан же по итогам 2017 года не вошел в список 10 крупнейших внешнеторговых партнеров РК.

Если рассмотреть структуру этого товарооборота, то получается не очень радужная картина. Уже многие годы основными статьями экспорта Узбекистана в Казахстан остаются природный газ, хлопковое волокно, удобрения, плодоовощная продукция. Из Казахстана в РУз экспортируются в основном зерно/мука, а также черные и цветные металлы.

Важнейшей задачей на среднесрочную перспективу является диверсификация структуры внешней торговли между двумя странами.

Необходим поиск новых форматов экономических связей, в частности через создание условий для организации новых, несырьевых производств, формирование цепочек добавленной стоимости в автопроме и т. д. Реализуемые странами стратегии экономического развития направлены на изменение структуры национальных экономик. Цель – формиро-

вание новых секторов, которые могли бы играть роль драйверов экономического развития стран. Это означает, что страны в новых условиях будут выстраивать новые схемы кооперации (формирование цепочек добавленной стоимости в автомобильной отрасли, в нефтехимии, текстильной и фармацевтической секторах).

Понимание необходимости выработки новых подходов существует. Подписанное в сентябре 2016 года соглашение об основных направлениях торгово-экономического сотрудничества между Узбекистаном и Казахстаном ориентировано на создание совместных торговых домов для реализации продукции нефтехимической, машиностроительной, электротехнической, фармацевтической отраслей. Серьезный потенциал имеет создание совместных предприятий по переработке и экспорту в третьи страны плодоовощной продукции.

Республика Беларусь

Как показали итоги государственного визита президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко в Узбекистан в середине сентября 2018 г., Беларусь для Узбекистана интересна своим технологическим потенциалом. Это машиностроение, станкостроение, фармацевтика и пищевая промышленность, агропромышленный комплекс. Беларусь может стать серьезным партнером для узбекских предприятий при реализации программ модернизации и технического переоснащения отраслей промышленности Узбекистана. Кроме того, озвучены следующие планы:

- Организация в Узбекистане производства кондитерской продукции по лицензии белорусского предприятия «Коммунарка» и увеличения поставок белорусского сахара.
- Белоруссия имеет хороший задел в фармацевтической промышленности. Узбекистан и Белоруссия реализуют несколько проектов в этой сфере.
- Начата реализация проектов по переработке плодоовощной продукции.
- Налаживается сотрудничество в области информационно-коммуникационных технологий.
- Узбекские производители автомобилей надеются выйти на белорусский рынок (особенно с теми автомобилями, которые будут собираться в Казахстане).
- Ташкент и Минск хотят создать совместные предприятия по сельскохозяйственному машиностроению.

Понятен и интерес Белоруссии к Узбекистану. Узбекистан – это емкий рынок в Центральной Азии и, самое главное, – возможность выхода совместной узбекско-белорусской продукции на рынки третьих стран: в Афганистан, Пакистан и другие. При этом, в отличие от Казахстана, в Узбекистане ниже заработная плата – один из основных факторов производства, поэтому выгоднее строить совместные предприятия в Узбекистане и с их продукцией

выходить на другие рынки. Другие страны региона, как, например, Таджикистан, имеют малый объем рынка и не могут быть серьезными потребителями белорусской продукции.

Согласно планам, озвученным президентом Белоруссии, в течение 5 лет товарооборот между странами может быть доведен с нынешних примерно 130 млн. долл. до 1 млрд. долл. По нашей оценке, более реалистичным вариантом представляется ориентир в 500 млн. долл.

Киргизия

В 2017 году в ходе государственных визитов президентов РУз и КР произошел прорыв в сфере возможного участия Узбекистана в строительстве ГЭС в Киргизии, когда было объявлено о том, что Узбекистан не возражает против строительства ГЭС на реке Нарын и даже готов участвовать в софинансировании данных проектов. Но пока ничего конкретно не известно ни об основных принципах участия, ни о финансовых условиях,

Важным прорывом стало соглашение о готовности РУз и КР реализовать проекты строительства автомобильной (а в дальнейшем и железнодорожной) магистралей из Узбекистана в Китай через Киргизию.

Данные проекты имеют под собой реальную основу. На сегодня уже построен Транскавказский железнодорожный коридор (Баку-Карс). Введены два моста (автомобильный и железнодорожный) через Амударью на границе Узбекистана и Туркменистана. Туркмения вкладывает серьезные средства в модернизацию порта Туркменбаши на Каспии. По большому счету, остался последний стык: Китай-Киргизия-Узбекистан, для того, чтобы начал действовать южный коридор: Китай-Киргизия-Узбекистан-Туркменистан-Азербайджан-Грузия-Турция. С Китаем согласован принципиальный вопрос по поводу ширины железнодорожной колеи.

В результате реализации данных соглашений в 2018 году началась эксплуатация автомобильного коридора Узбекистан-Киргизия-Китай. Этот проект может стать серьезным прорывом в отношениях двух стран, создании условий для увеличения взаимного товарооборота между ними.

В настоящее время Узбекистан получает из Киргизии электроэнергию (закупки были возобновлены летом 2017 г.). Киргизский экспорт представлен небольшим объемом продукции ограниченного ассортимента: картофель, мясо, сырье для цементной промышленности. В обратном направлении – из Узбекистана в Киргизию – товаропотоки могут быть несравнимо объемнее. В частности, решаются вопросы увеличения поставок узбекской электробытовой техники, мебели, автомобилей. Прорабатываются планы создания ряда узбекско-киргизских автомобилесборочных производств в Южной Киргизии.

Армения

В связи с тем, что существуют серьезные ограничения в сфере внешнеполитических связей между РУз и Арменией (в связи с нерешенностью карабахской проблемы и принципиальной позицией Узбекистана в этом вопросе), уровень экономических связей между двумя странами остается слабым, с тенденцией на снижение в последние годы. Ожидать резкого роста товарооборота между двумя странами в краткосрочной перспективе не стоит.

Вместо заключения: перспективы взаимодействия на экспертном уровне

Глубокий анализ, экспертные оценки являются основой для принятия политических и экономических решений на всех уровнях.

На сегодня Узбекистан не участвует в инициированных Россией интеграционных институтах (ОДКБ и ЕАЭС). И это создает определенные ограничения для более активного сотрудничества в различных сферах, и, в частности, в сфере экспертно-аналитического взаимодействия исследователей двух стран.

А значит, необходим поиск новых форматов взаимодействия между экспертно-аналитическими сообществами двух стран, с упором на развитие именно двухсторонних связей.

Представляется целесообразным формирование пула исследовательских структур РФ и РУз, включающего в себя российские структуры (ИВ РАН и др.) и узбекские аналитические структуры, которые могут быть как частными, так и правительственными. Это позволит сформировать постоянно действующую экспертную диалоговую площадку для экспертного обсуждения и сопровождения процессов политического, экономического и гуманитарного сотрудничества двух стран.

В рамках данного экспертного формата возможны:

- проведение цикла круглых столов по проблематике поддержки экспорта (предэкспортное и постэкспортное финансирование, оценка позитивного и негативного опыта деятельности институтов и механизмов экспортного финансирования как в РФ, так и в РУз) с участием экспертов-исследователей, бизнеса (экспортеров), бизнес-ассоциаций, государственных служащих и т.д.
- подготовка и проведение совместного исследования по оценке эффектов вступления/невступления Узбекистана в ЕАЭС (с применением инструментария экономической статистики, эконометрики) с последующей широкой презентацией для целевых групп (бизнес, госорганы, СМИ).