

# Экспортный потенциал узбекской продукции на рынке ЕС

**Вероника Мовчан, Вольдемар Вальтер**

Берлин/Ташкент, октябрь 2020

# Структура

---

1. Мотивация
2. Экспорт товаров из Узбекистана в ЕС
3. Методика оценки экспортного потенциала
4. Экспортный потенциал Узбекистана на рынке ЕС
5. Выводы

Контакты

Приложение

# 1. Мотивация

---

- Экспорт Узбекистана в ЕС очень низкий, всего около 1% от общего объема экспорта товаров в 2019 году
- ЕС и Узбекистан заинтересованы в интенсификации торговых отношений
- Систематического анализа экспортного потенциала узбекской продукции на рынке ЕС пока нет

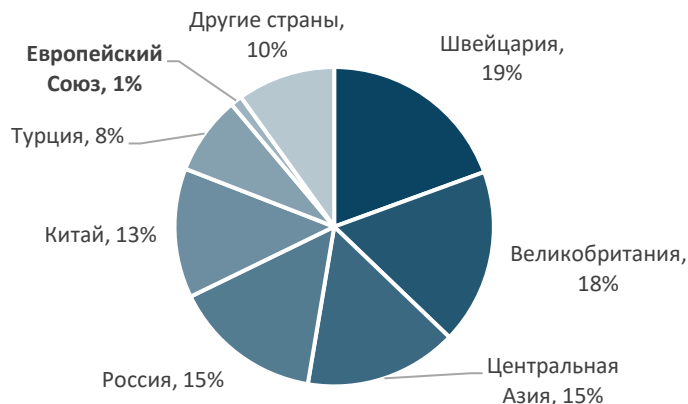
## **Цели данной работы:**

- Узнать, есть ли потенциал для увеличения экспорта Узбекистана в ЕС, используя систематический анализ статистики торговли
- Определить узбекские товары с наивысшим экспортным потенциалом
- На будущее: создать основу для оценки торговых барьеров и возможных мер поддержки для продуктов с наивысшим экспортным потенциалом

**Заявление об ограничении ответственности:** это исследование основано на анализе данных внешней торговли. Верификация экспортного потенциала отдельных товаров должна быть проведена путем консультаций с экспертами и заинтересованными сторонами

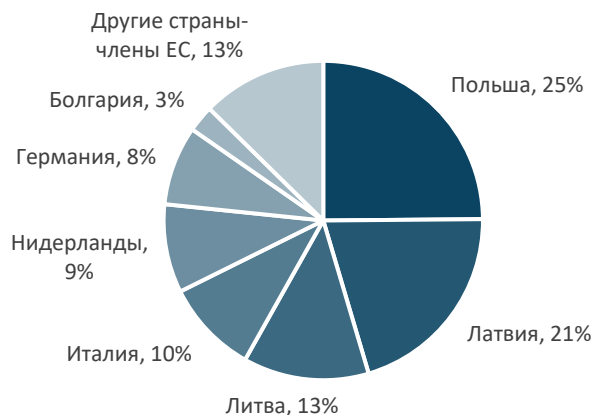
## 2. Экспорт товаров из Узбекистана в ЕС

### География экспорта Узбекистана, 2019



Источники: WITS, ITC Trade Map, собственные оценки; ЕС без Великобритании; экспорт без реэкспорта и неспецифицированного экспорта

### Экспорт Узбекистана в ЕС, 2019



Источник: WITS; экспорт без реэкспорта и неспецифицированного экспорта

### Экспорт товаров из Узбекистана в ЕС, 2019:

- Стоимость: 160 млн долл. США
  - Доля в общем экспорте: 1% (самая низкая доля в Центральной Азии, см. Приложение 3)
- **Небольшая роль ЕС как направления экспорта**

### Основные направления в ЕС, 2019:

- Польша: 40 т млн долл. США
  - Латвия: 33 млн долл. США
  - Литва: 20 млн долл. США
- **Экспорт ориентирован на Восточную Европу, то есть на достаточно традиционные рынки**
- **Поставок на другие крупные рынки ЕС, напр. в Германию, пока мало**

# Экспорт товаров из Узбекистана в ЕС в разрезе товаров

Код ТН ВЭД	Описание товара ТН ВЭД (HS2012)	УЗБ экспорт в ЕС, млн долл. США, 2019	Доля в экспорте УЗБ в ЕС, %	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %
5205	Пряжа хлопчатобумажная	19,9	12%	2%
3901	Полимеры этилена в первичных формах	18,1	11%	5%
5208	Ткани хлопчатобумажные	13,1	8%	21%
8102	Молибден и изделия из него	11,4	7%	90%
0806	Виноград, свежий или сушеный	10,1	6%	5%
5201	Волокно хлопковое, не подвергнутое кардо- или гребнечесанию	6,0	4%	2%
0703	Лук, чеснок, прочие луковичные овощи	5,9	4%	8%
7403	Медь рафинированная	5,6	4%	1%
6109	Майки, фуфайки трикотажные	4,5	3%	4%
7604	Прутки и профили алюминиевые	4,2	3%	32%
	Другие товары	60,9	38%	1%
	<b>Всего</b>	<b>159,7</b>	<b>100%</b>	<b>1%</b>

Источники: WITS, ITC Trade Map, собственные оценки; ЕС без Великобритании; экспорт без реэкспорта и неспецифицированного экспорта

- Основные товары экспорта: текстиль, химикаты, цветные металлы, фрукты и овощи
- Для большинства этих продуктов ЕС играет лишь незначительную роль в качестве экспортного рынка

**Вопрос:** Для каких товаров можно увеличить экспорт в ЕС?

### 3. Методика оценки экспортного потенциала

---

- Оценка экспортного потенциала основана на модифицированной методологии Международного торгового центра (ИТС)
- Четыре измерения оценки экспортного потенциала (подробнее см. Приложение 2):
  1. Сторона предложения: экспортные показатели продукции УЗБ в мире
  2. Сторона спроса: импортные показатели ЕС в мире
  3. Торговое взаимодействие: оценка экспортной продукции УЗБ на основе ее потенциальной конкурентоспособности и текущего присутствия на партнерском рынке
  4. Торговые барьеры: оценка продукции на основе торгового режима, в том числе в связи с предстоящим введением ЕС GSP+
- Чтобы попасть в рейтинг, товары должны соответствовать критерию ценовой целесообразности:
  - Цена на импорт товара в ЕС должна быть в 2–4 раза выше экспортной цены УЗБ
  - Нижняя граница обеспечивает достаточную маржу для покрытия логистических и других затрат. Верхняя граница направлена на снижение риска выбора несопоставимых товаров.

# Пример: есть ли потенциал для увеличения экспорта дынь из Узбекистана в ЕС?

## 1. Сторона предложения

- Узбекистан экспортирует в мир значительное количество дынь (+)
- Экспорт дынь из Узбекистана растет (+)
- Узбекистан экспортирует дынь больше, чем импортирует, страна конкурентоспособна на мировом рынке (+)

## 2. Сторона спроса

- ЕС импортирует большое количество дынь (+)
- Импорт дынь в ЕС растет (+)

## 3. Торговое взаимодействие

- Узбекистан имеет большую долю экспорта дынь в общем экспорте по сравнению с ЕС, поэтому он более конкурентоспособен, чем ЕС (+)
- Экспорт дыни из Узбекистана «недоиспользован»: Узбекистан поставляет в ЕС относительно меньше дынь, чем в мир (+)
- Импорт дынь в ЕС «недоиспользован»: ЕС импортирует сравнительно меньше дынь из Узбекистана, чем из мира (+)

## 4. Торговые барьеры

- В рамках GSP + применяется нулевая пошлина (+)

- Все индикаторы показывают потенциал увеличения экспорта дынь в ЕС
- Критерий ценовой целесообразности выполнен: цена импорта в ЕС в 2-4 раза выше экспортной цены Узбекистана.

➤ **Высокий потенциал для увеличения экспорта дынь в ЕС**

# Шаги по выявлению товаров с наивысшим экспортным потенциалом

---

Определение топ-20 товаров с наибольшим экспортным потенциалом:

- Шаг 1. Оценка «комбинированное показателя» для всех товаров на основе среднего значения нормализованных оценок по 4 измерениям.
- Шаг 2: Исключение товаров, не отвечающих критерию ценовой целесообразности
- Шаг 3: Построение рейтинга топ-20 товаров с наибольшим потенциалом на рынке ЕС
- Шаг 4. Проверка достоверности сформированного рейтинга на основе доступной рыночной информации, при необходимости корректировка списка
- Шаг 5: Формирование окончательного списка топ-20 товаров



## 4. Экспортный потенциал Узбекистана на рынке ЕС (1/2)

№	Код ТН ВЭД	Описание товара	Комбинированный показатель *	УЗБ общий экспорт, млн долл. США, 2019	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %	Общий импорт ЕС, млн долл. США, 2018
1	7214	Прутки из железа	79	90	0%	6.363
2	1302	Соки и экстракты растительные	76	26	0%	2.194
3	0807	Дыни, арбузы	75	13	8%	2.077
4	6111	Детская одежда и принадлежности, трикотажные	73	20	2%	2.936
5	0806	Виноград, свежий или сушеный	72	224	5%	3.520
6	7604	Прутки и профили алюминиевые	69	13	32%	8.167
7	8544	Провода изолированные, кабели	67	34	0%	42.807
8	3904	Полимеры винилхлорида	67	1	0%	6.347
9	2926	Соединения, содержащие нитрильную функц. группу	67	2	0%	1.558
10	5205	Пряжа хлопчатобумажная, содержащая хлопковых волокон ≥ 85 мас.%	66	920	2%	1.433

Источник: собственные оценки; \* Комбинированный показатель экспортного потенциала измеряется как среднее значение нормализованных оценок по 4 параметрам. Максимальный балл комбинированного показателя равен 100

# Экспортный потенциал Узбекистана на рынке ЕС (2/2)

№	Код ТН ВЭД	Описание товара	Комбинируемый показатель *	УЗБ общий экспорт, млн долл. США, 2019	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %	Общий импорт ЕС, млн долл. США, 2018
11	2001	Овощи, фрукты, консервирован. с добавлением уксуса	66	1	0%	900
12	0802	Прочие орехи, свежие или сушеные	66	61	3%	7.019
13	3923	Изделия для упаковки товаров, из пластмасс	65	2	1%	20.839
14	2008	Фрукты, орехи, приготовленные или консервированные	65	10	0%	5.407
15	0702	Томаты свежие / охлажденные	65	70	0%	4.151
16	7412	Фитинги медные для труб	63	2	7%	2.223
17	6211	Костюмы спортивные, лыжные и купальные	63	1	5%	3.618
18	0710	Овощи замороженные	62	2	0%	3.033
19	7616	Прочие изделия из алюминия	62	2	0%	6.483
20	2007	Джемы, желе фруктовое, мармелады	61	2	0%	1.395

Источник: собственные оценки

## 5. Выводы

---

- Используя систематический подход, основанный на анализе данных торговли, мы находим много товаров с высоким экспортным потенциалом для рынка ЕС.
- Среди топ-20 товаров с наибольшим **экспортным потенциалом в ЕС**:
  - Фрукты и овощи (например, овощные соки и экстракты, дыни, виноград, орехи, помидоры)
  - Металлы (например, прутки из железа, алюминия, медные фитинги)
  - Текстиль и одежда (например, детская одежда, хлопчатобумажная пряжа)

### Следующие шаги

- Проверка списка путем консультаций с экспертами и заинтересованными сторонами
- Анализ торговых барьеров и разработка рекомендаций по увеличению экспорта этих товаров в ЕС

# About the German Economic Team



Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси, Молдовы, Грузии и Узбекистана по вопросам разработки реформ экономической политики и устойчивого развития рамочных условий экономики. В рамках проекта мы также работаем в других странах по отдельным темам.

Находясь в постоянном диалоге с высокопоставленными десижнмейкерами в странах проекта, мы идентифицируем существующие проблемы в сфере экономической политики и предоставляем конкретные рекомендации, основанные на независимом анализе.

Кроме того, GET поддерживает немецкие институты в сферах политики, администрации и бизнеса, благодаря своим ноу-хау и детальному знанию экономик стран региона.

Немецкая экономическая группа финансируется Федеральным министерством экономики и энергетики. Консалтинговой компании Berlin Economics была поручена имплементация проекта.

## КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

**Вольдемар Вальтер**, Project Manager Uzbekistan  
walter@berlin-economics.com

German Economic Team  
c/o BE Berlin Economics GmbH  
Schillerstraße 59  
10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0  
info@german-economic-team.com  
www.german-economic-team.com

Implemented by



# Приложение 1.1: Экспорт товаров из Узбекистана в Германию в разрезе товаров

Код ТН ВЭД	Описание товара ТН ВЭД (HS2012)	УЗБ экспорт в ЕС, млн долл. США, 2019	Доля в экспорте УЗБ в ЕС, %	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %
0806	Виноград, свежий или сушеный	1,7	13%	1%
0712	Овощи сушеные	1,7	13%	12%
0904	Перец рода Piper	1,7	13%	2%
0802	Прочие орехи, свежие или сушеные	1,0	8%	2%
5205	Пряжа хлопчатобумажная, содержащая хлопковых волокон $\geq 85$ мас.%	1,0	8%	0%
1211	Растения и их части	1,0	8%	19%
6109	Майки, фуфайки трикотажные	0,7	6%	1%
6203	Костюмы, пиджаки, блайзеры мужские	0,6	5%	4%
3404	Воски искусственные и готовые воски	0,4	3%	6%
7503	Отходы и лом никелевые	0,3	3%	34%
	Другие товары	2,6	20%	0%
	<b>Всего</b>	<b>12,8</b>	<b>100%</b>	<b>0.1%</b>

Источники: WITS, ITC Trade Map, собственные оценки; ЕС без Великобритании; экспорт без реэкспорта и неспецифицированного экспорта

- Основные товары: одежда, фрукты и овощи
- Германия не является основным направлением для экспорта из Узбекистана

# Приложение 1.2: Экспортный потенциал Узбекистана на рынке Германии (1/2)

№	Код ТН ВЭД	Описание товара	Комбинированный показатель*	УЗБ общий экспорт, млн долл. США, 2019	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %	Общий импорт ЕС, млн долл. США, 2018
1	6211	Костюмы спортивные, лыжные и купальные	74	1	5%	653
2	1302	Соки и экстракты растительные	72	26	0%	535
3	6111	Детская одежда и принадлежности, трикотажные	72	20	0%	475
4	0802	Прочие орехи, свежие или сушеные	72	61	2%	2.120
5	6006	Трикотажные полотна прочие	71	59	0%	160
6	0807	Дыни, арбузы	70	13	2%	452
7	2001	Овощи, фрукты, консервирован. с добавлением уксуса	69	1	0%	232
8	6004	Трикотажные полотна шириной более 30 см, содержащие $\geq 5$ мас % эластомерной пряжи	69	15	0%	106
9	0806	Виноград, свежий или сушеный	67	224	1%	839
10	0712	Овощи сушеные	64	15	12%	229

Источник: собственные оценки

# Приложение 1.2: Экспортный потенциал Узбекистана на рынке Германии (2/2)

№	Код ТН ВЭД	Описание товара	Комбинируемый показатель *	УЗБ общий экспорт, млн долл. США, 2019	Доля ЕС в общем экспорте УЗБ, %	Общий импорт ЕС, млн долл. США, 2018
11	0702	Томаты свежие / охлажденные	63	70	0%	1.409
12	2008	Фрукты, орехи, приготовленные или консервированные	59	10	0%	1.300
13	7412	Фитинги медные для труб	58	2	0%	469
14	0707	Огурцы, свежие / охлажденные	58	13	0%	598
15	3404	Воски искусственные и готовые воски	56	7	6%	175
16	0804	Финики, инжир, свежие или сушеные	56	0.3	0%	806
17	2007	Джемы, желе фруктовое, мармелады	56	2	0%	294
18	2926	Соединения, содержащие нитрильную функц. группу	55	2	0%	251
19	5509	Пряжа из синтетических волокон (кроме швейных ниток)	54	2	0%	198
20	1207	Семена и плоды прочих масличных культур	54	3	0%	233

Источник: собственные оценки

## Приложение 2.1: Измерение стороны предложения

---

- *Общая стоимость экспорта*: чем больше общий объем экспорта страны, тем выше потенциал для расширения.
- *Общий прирост экспорта (в стоимостном выражении)*: чем быстрее растет экспорт, тем лучше для экспортного потенциала
- *Доля мирового рынка*: показатель конкурентоспособности товара. Хотя общая стоимость экспорта смещена в сторону крупных отраслей, доля мирового рынка может показать потенциал более мелких отраслей.
- *Выявленное сравнительное преимущество (RCA)*: RCA традиционно используется для оценки конкурентоспособности экспортеров
- *Относительный торговый баланс (экспортер)*: показывает эффективность производственного потенциала. Предполагается, что страна, которая экспортирует меньше товара, чем импортирует, с меньшей вероятностью будет иметь высокий экспортный потенциал для этого товара



## Приложение 2.2: Измерение стороны спроса

---

- *Общая стоимость импорта*: показывает потенциальный размер рынка
- *Прирост импорта (в стоимостном выражении)*: более высокие темпы прироста импорта сигнализируют о расширении спроса и, таким образом, может предоставить экспортеру больше возможностей по сравнению с застойным или падающим рынком

## Приложение 2.3: Измерение торгового взаимодействия

- *Относительное выявленное сравнительное преимущество (RCA):* относительное RCA показывает, является ли экспортер более конкурентоспособным, чем импортер, и, следовательно, имеет ли он более сильный экспортный потенциал
- *Относительная стоимость единицы товара (UV ratio):* показывает, может ли экспортер поставлять на рынок импорта дешевле, чем его конкуренты. Мы устанавливаем порог на уровне  $2 < UV \text{ ratio} < 4$ . Нижний предел предназначен для того, чтобы экспортеры УЗБ имели достаточную маржу для покрытия логистических и других затрат. Верхняя граница направлена на снижение риска выбора несопоставимых товаров.
- *Отношение доли экспорта в конкретную страну к доле в общем экспорте:* это соотношение показывает, выше или ниже объем экспорта конкретного товара в определенную страну по сравнению с совокупным экспортом. Чем меньше соотношение, тем выше потенциал.
- *Отношение доли импорта от конкретного экспортера (здесь: Узбекистана) к доле в общем импорте:* это соотношение показывает, выше или ниже объем импорта конкретного продуктом с определенной страной по сравнению с совокупным импортом. Чем меньше соотношение, тем выше потенциал

## Приложение 2.4: Измерение торговых барьеров

---

- *Ввозная пошлина*: показывает, какие товары могут поступать на рынок партнеров по более низким пошлинам и, таким образом, иметь более высокое конкурентное преимущество по сравнению с другими товарами. Нулевая импортная пошлина считается лучшей. Здесь мы использовали предстоящие пошлины ЕС GSP+ для Узбекистана
- *Изменение ввозной пошлин*: показывает, какие товары увеличивают свое конкурентное преимущество на партнерском рынке благодаря изменению торгового режима. Чем больше разница в ввозных пошлинах, применяемых до и после изменения, тем выше полученный экспортный потенциал. Мы использовали пошлины ЕС, применяемые в настоящее время к узбекской продукции, и предстоящие пошлины ЕС GSP+

# Приложение 3: ЕС-27 как направление экспорта для стран Центральной Азии

Доля ЕС-27 в общем экспорте товаров, 2019

Исключая минеральное топливо (ТН ВЭД 27) и драгоценные металлы (ТН ВЭД 71)



Источники: WITS, ITC Trade Map, собственные оценки; для KAZ, KYR, UZN – экспорт за исключением реэкспорта; для TJK – экспорт; for TKM – зеркальные данные