

Основные препятствия для узбекского экспорта в ЕС

В апреле 2021 года Узбекистан получил статус GSP+ от ЕС, что значительно снизило тарифные барьеры для узбекской продукции на рынке ЕС. На этом фоне мы рассмотрели препятствия для узбекских товаров с наибольшим экспортным потенциалом в ЕС - фруктов и овощей, а также одежды.

Что касается фруктов и овощей, то наш анализ выявил холодильную цепь, доступность высококачественной упаковки и сертификацию безопасности пищевых продуктов как самые значимые препятствия. В случае с одеждой существенным препятствием является плохой имидж в сфере соблюдения трудовых стандартов, который преобладает несмотря на то, что Узбекистан выполняет стандарты MOT. Другим серьезным препятствием является дорогостоящий аудит соблюдения социальных стандартов.

Для преодоления этих препятствий мы рекомендуем поддержать инвестиции в объекты предварительного охлаждения, снизить узбекские импортные пошлины на упаковку и обеспечить обучение, тренинги и финансовую поддержку для управления качеством на предприятиях. В случае экспорта одежды мы предлагаем провести информационную кампанию в ЕС про соблюдение стандартов MOT и создать схему государственной поддержки сертификации соответствия международным стандартам социальной ответственности.

GSP+ и экспортный потенциал Узбекистана в ЕС

В апреле 2021 года ЕС предоставил Узбекистану статус GSP+, который снимает таможенные пошлины с двух третей тарифных линий ЕС.

Мы недавно проанализировали экспортный потенциал Узбекистана на рынке ЕС с учетом этого факта и определили соответствующие топ-20 товаров. Эти товары в основном можно отнести к категориям: фрукты и овощи, текстиль и одежда.

В рамках последующего анализа мы провели структурированные интервью с производителями и экспортерами, транспортными и логистическими компаниями, а также специалистами отрасли, чтобы выяснить, что мешает Узбекистану увеличить экспорт в ЕС. Основные препятствия для экспорта фруктов и овощей, а также для одежды представлены ниже.

Препятствия для экспорта фруктов и овощей

В цепочке создания стоимости экспорта фруктов и овощей в ЕС мы выявили три значительных препятствия. Это холодильная цепь, упаковка и сертификация безопасности пищевых продуктов.

Холодильная цепь: В Узбекистане создана обширная сеть крупных холодильных складов, но в основном они не предназначены для предоставления услуг по предварительному охлаждению. Существует лишь

ограниченное число объектов, предоставляющих услуги по предварительному охлаждению, очистке, сортировке, упаковке и дальнейшему охлаждению. Фрукты и овощи часто сортируются и упаковываются непосредственно на полях, что приводит к увеличению доли гнилых продуктов, снижению цен и увеличению риска отказа покупателей, особенно в ЕС. Кроме того, фермеры часто не понимают важности правильного температурного режима для фруктов и овощей, который различается для разных продуктов.

Чтобы преодолеть эти проблемы, мы предлагаем поддержать инвестиции в небольшие, расположенные близко к полю установки предварительного охлаждения и провести целенаправленную образовательную кампанию, объясняющую фермерам важность холодильных цепей.

Упаковка: Вопрос упаковки стоит более остро для консервированных фруктов и овощей. Их обычно упаковывают в жестяные банки, в полимерную и картонную пищевую упаковку или в стеклянные бутылки и банки.

Жестяные банки, а также полимерная и картонная упаковка имеют небольшой вес, дешевы в транспортировке и поэтому очень подходят для экспорта. Однако они не производятся или производятся в ограниченном объеме внутри страны, и их приходится импортировать. Кроме того, они облагаются таможенными пошлинами в умеренном размере от 5% до 10% для жестяных банок и в высоком размере от 15% до 30% для полимерной и картонной упаковки.

Стеклянные бутылки и банки, с другой стороны, производятся внутри страны и поэтому легко доступны. Но они тяжелые и могут быть использованы для экспорта в ЕС только в том случае, если ожидается высокая норма прибыли. Производители отмечают, что размер и форма банок, продаваемых на внутреннем рынке, не являются привлекательными для иностранных потребителей, например, банки слишком большие. Кроме того, поставки не отличаются гибкостью, заказывать специально разработанные банки и бутылки дорого. Стеклянная тара также облагается импортными пошлинами, которые относительно высоки - от 10% до 20%.

Мы рекомендуем снизить или отменить импортные пошлины на упаковочную продукцию, чтобы повысить внутреннюю конкуренцию и улучшить ее ассортимент.

Сертификация по безопасности пищевых продуктов: Чтобы выйти на рынок ЕС, производителям необходимо внедрить международные стандарты, такие как Global G.A.P. и ISO 22000. Эти сертификаты довольно дорогостоящие: к примеру, стоимость Global G.A.P. может достигать 10 000 долларов США. Высоки

затраты и на подготовку к сертификации, которая включает в себя реструктуризацию производственных мощностей и обучение персонала. В настоящее время государство компенсирует затраты на сертификаты, но не затраты на подготовку.

Помимо затрат, фермеры слабо понимают важность управления качеством. Производители часто сосредоточены на получении сертификата, а не на создании устойчивых систем управления качеством и внедрении этой культуры.

Мы рекомендуем сосредоточиться не только на получении соответствующих сертификатов, но и на создании жизнеспособных систем управления качеством на предприятиях путем сочетания обучения, тренингов и финансовой поддержки. Это должно заложить основу для получения сертификатов в будущем без дополнительной подготовки.

Основные препятствия для экспорта одежды

Два крупнейших препятствия, которые мы смогли выявить для экспорта одежды, — это плохой имидж Узбекистана в вопросах соблюдения трудовых стандартов, а также высокие затраты на проведение международных аудитов соблюдения социальных стандартов.

Плохой имидж в вопросах соблюдения трудовых стандартов: В прошлом Узбекистан не соответствовал стандартам MOT. Однако благодаря постоянным и решительным усилиям "систематическому и системному использованию детского и принудительного труда в хлопковой промышленности Узбекистана был положен конец", как утверждает MOT в своем отчете 2021 года. Соблюдение этих стандартов также было необходимым условием для получения статуса GSP+. Несмотря на эти достижения, крупные бренды по-прежнему неохотно сотрудничают с производителями из Узбекистана, поскольку негативное восприятие все еще доминирует.

Мы предлагаем провести в ЕС информационную кампанию про соблюдение страной стандартов MOT и про положительные результаты международной сертификации компаний. Разумеется, важно также обеспечить дальнейшее полное и последовательное соблюдение стандартов MOT.

Аудит соблюдения социальных стандартов: Экспорт одежды в ЕС часто требует международной сертификации. Это, например, Business Social Compliance Initiative (BSCI) для соответствия социальным стандартам, Sedex для этической и ответственной деловой практики и STeP от Oeko-Tex для экологически чистых и социально ответственных производств в текстильной и швейной промышленности. Однако эти сертификаты довольно дорогостоящие - до 22 000 евро за ежегодный аудит.

Процесс подготовки также связан с большими затратами.

Для устранения этого препятствия мы рекомендуем ввести схему государственной поддержки для компаний, стремящихся получить сертификат соответствия международным стандартам социальной ответственности.

Заключение

Узбекистан обладает значительным потенциалом для увеличения экспорта фруктов, овощей и текстиля в ЕС. Несмотря на прошлые реформы и достижения, такие как статус GSP+, все еще существует множество препятствий, мешающих производителям и экспортерам полностью реализовать этот потенциал.

Основные препятствия для экспорта в ЕС

Фрукты и овощи
Ограниченное наличие и использование объектов предварительного охлаждения
Упаковка не соответствует требованиям экспорта
Сертификация безопасности пищевых продуктов
Одежда
Плохой имидж Узбекистана в вопросах соблюдения трудовых стандартов
Аудит соблюдения социальных стандартов

Источник: собственное исследование

В нашем анализе мы даем обзор наиболее актуальных проблем и предлагаем пути их решения. В рамках международной поддержки Узбекистана наша команда готова и дальше поддерживать Правительство на его пути к укреплению торговых отношений с ЕС.

Авторы

Вольдемар Вальтер, walter@berlin-economics.com
Вероника Мовчан, movchan@berlin-economics.com

Редакторы

Д-р Рикардо Джуччи, Вольдемар Вальтер

Более полный анализ представлен в нашем Policy Briefing: [Как реализовать экспортный потенциал Узбекистана в ЕС: Ключевые препятствия в двух цепочках создания стоимости](#)

[Subscribe / unsubscribe newsletter](#)

German Economic Team

www.german-economic-team.com

Немецкая экономическая группа (GET), финансируемая Федеральным министерством экономики и энергетики, консультирует правительства Молдовы, Грузии, Украины, Беларуси и Узбекистана по вопросам экономической политики. Кроме того, GET работает по отдельным темам в других странах, таких как Армения. Консалтинговой компании Berlin Economics была поручена имплементация проекта.