

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА



№ 1 (14), 2010

Русская версия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Текущее состояние и потенциал развития текстильного сектора Узбекистана

2. Факторы конкурентоспособности и проблемы развития текстильного сектора Узбекистана

- 2.1. Доступ к хлопковому сырью
- 2.2. Доступ к капиталу
- 2.3. Внешнеторговые операции

3. Рекомендации по совершенствованию государственного регулирования текстильной промышленности

- 3.1. Совершенствование системы доступа к хлопку-волокну
- 3.2. Расширение доступа к хлопковому сырью для производителей продукции с высокой добавленной стоимостью
- 3.3. Расширение доступа к капиталу
- 3.4. Содействие развитию сферы сбыта готовой текстильной и швейной продукции.

Представительство ПРООН
в Узбекистане

Узбекистан, 1000294 Ташкент
ул. Т. Шевченко, 4
Тел.: +998 (71) 120-3450,
120-6167
Факс: +998 (71) 120-3485
policybrief@undp.org
www.undp.uz

Данная аналитическая записка является публикацией ПРООН в Узбекистане и дает обоснование выбора определенной стратегической альтернативы или направления действий в рамках обсуждения текущей политической программы. Целевой аудиторией данного документа являются лица, определяющие политический курс, донорское сообщество, независимые аналитики и другие заинтересованные стороны в сфере развития. Мнения, высказанные в данной аналитической записке, принадлежат авторам и необязательно отражают позицию или политику ПРООН. Все права защищены. Части данного документа не могут быть воспроизведены, сохранены в информационно-поисковой системе или переданы в какой то не было форме и какими бы то не было средствами без разрешения ПРООН.

Авторский коллектив: Наумов Ю. В., Пугач И. Л., Юсупов Ю. Б.

ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УЗБЕКИСТАНА: КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ?

Аналитическая записка посвящена анализу текущего состояния и потенциала, факторов конкурентоспособности и проблем развития текстильного сектора Узбекистана.

В документе показано, что основными факторами, ограничивающими развитие отрасли, являются сложности в доступе предприятий к качественному сырью по приемлемым ценам, относительно высокая стоимость обслуживания долгосрочных кредитов, трудности при осуществлении внешнеторговых операций.

Предложены рекомендации по совершенствованию государственного регулирования текстильной промышленности.

Данная аналитическая записка является логическим продолжением подобного материала, изданного ПРООН в 2006 г. под названием «Проблемы и перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана» посвященного анализу предлагавшему рекомендации по усовершенствованию текущего состояния и потенциала развития текстильной отрасли.

Авторы выражают благодарность сотрудникам офиса и проектов ПРООН в Узбекистане за оказанную поддержку в ходе подготовки записки, а также всем участникам круглого стола, проведенного 22 сентября 2010 года с участием министерств и ведомств, и представителей частного сектора по обсуждению проблем и дальнейших перспектив развития текстильной промышленности в Узбекистане.

ВВЕДЕНИЕ

Текстильная индустрия является одной из наиболее развитых отраслей промышленности Узбекистана. Предприятия отрасли производят пряжу, нити, суровые и готовые ткани. Получило развитие производство трикотажных и швейных изделий: одежды и бытовых изделий. Важность для Узбекистана развития этой отрасли экономики связана прежде всего с наличием собственной сырьевой базы (хлопка, шелка, шерсти), а также с относительно высокой трудоемкостью текстильной промышленности, что немаловажно с точки зрения решения вопросов занятости и повышения уровня жизни населения.

Мировой опыт показывает, что при наличии благоприятных условий, развитие текстильной промышленности может носить взрывной характер. При этом за счет глубокой переработки сырья происходит значительный рост добавлен-

ной стоимости, что позволяет увеличить доходы населения, предприятий и государства, а также обеспечить высокие темпы роста экспорта и сокращения объемов импорта (готовых швейных изделий). Не случайно, правительство страны поставило задачу обеспечить в ближайшей перспективе доведение переработки хлопка-волокна до 50% от объема его производства¹.

Государство проводит активную политику, направленную на развитие отрасли. Однако в отрасли продолжает существовать ряд серьезных проблем, связанных как с недостаточной глубиной переработки хлопкового волокна, так и с низкой конкурентоспособностью продукции конечных ступеней производства — тканей и швейных изделий. Основными предметами экспорта продолжают оставаться хлопковое волокно и пряжа, что означает поставку на внешние рынки продукции с низкой добавленной стоимостью.

Указанные обстоятельства делают актуальным анализ ценовых и неценовых факторов конкурентоспособности отечественной текстильной индустрии и выработку рекомендаций по мерам политики государства, направленным на ее повышение.

Для решения этой задачи авторы аналитической записки использовали следующие источники данных:

- Результаты опроса экспертов текстильной промышленности (представителей ГАК «Узбекенгилсаноат», Ташкентского института текстильной и легкой промышленности, ГАК «Узпахтасаноат», внешнеторговых компаний, представителей консалтинговых структур и др.). Всего было опрошено 12 человек.
- Результаты опроса руководителей и специалистов текстильных и швейных предприятий. Всего были опрошены представители 11 текстильных и швейных предприятий Ташкента, Ташкентской области и Ферганской долины.
- Официальные статистические данные, полученные от Госкомстата РУз и ГАК «Узбекенгилсаноат».
- Публикации, обобщающие опыт других стран и описывающие состояние текстильной промышленности Узбекистана.

Стоит также отметить, что в 2006 году под эгидой ПРООН была издана аналитическая записка «Проблемы и перспективы текстильной промышленности». В данном документе был проведен анализ основных проблем развития отрасли, в том числе: ограниченный доступ узбекских текстильщиков к сырью, высокое налоговое бремя текстильных предприятий, низкий технологический уровень производства волокна и другой текстильной продукции. Большинство из этих проблем остаются актуальными и на сегодняшний день. При этом в предлагаемой Вашему вниманию аналитической записке круг рассматриваемых проблем был расширен. В частности, были изучены проблемы обеспечения сырьем не только прядильных предприятий, но и ткацкого и швейного производства, а также исследованы проблемы кредитования текстильных предприятий, реализации текстильной продукции.

1. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОГО СЕКТОРА УЗБЕКИСТАНА

Текстильный сектор (включаящий в соответствии с принятой в Узбекистане классификацией отраслей экономики текстильную и швейную промышленность) — **динамично развивающаяся отрасль экономики страны**. Об этом свидетельствуют следующие данные:

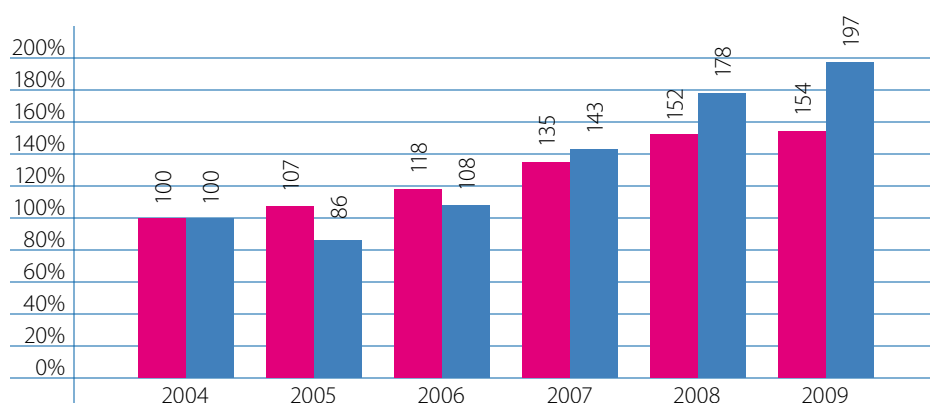
- С 2004 по 2009 год объем производства в текстильной промышленности в долларовом выражении, по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, вырос в 1,5 раза, швейной промышленности — в 2 раза². По предприятиям ГАК «Узбекенгилсаноат», организации, объединяющей в своем составе текстильные предприятия, производящие большую часть продукции отрасли, объем производства за период 2004–2009 гг. увеличился в 2 раза³.

1 См.: <http://gov.solutions.uz/ru/business/invest/90>

2 Здесь и далее — из расчета по среднегодовому курсу ЦБ РУз.

3 Получить точные абсолютные значения объемов производства текстильной промышленности исследовательской группе не удалось, т.к. данные Государственного комитета по статистике очень сильно расходятся с данными ГАК «Узбекенгилсаноат». Это, как полагают авторы, связано с тем, что Госкомстат

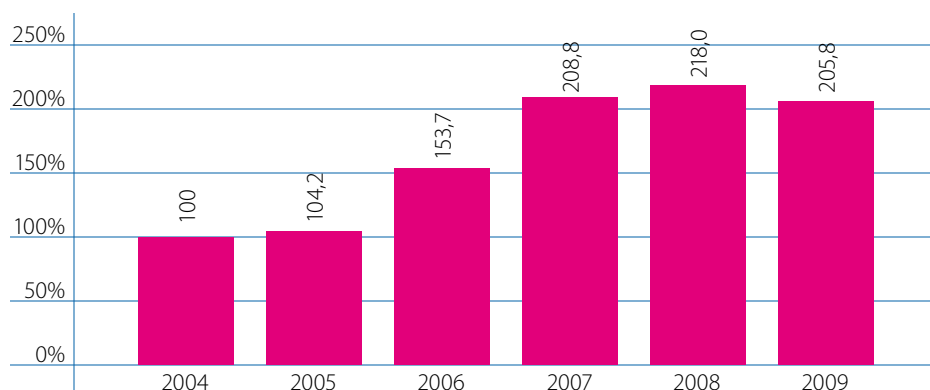
Рисунок 1.1. Рост объема производства предприятий текстильного сектора в долл. выражении (2004 г. — 100,0%)



■ Текстильная промышленность ■ Швейная промышленность

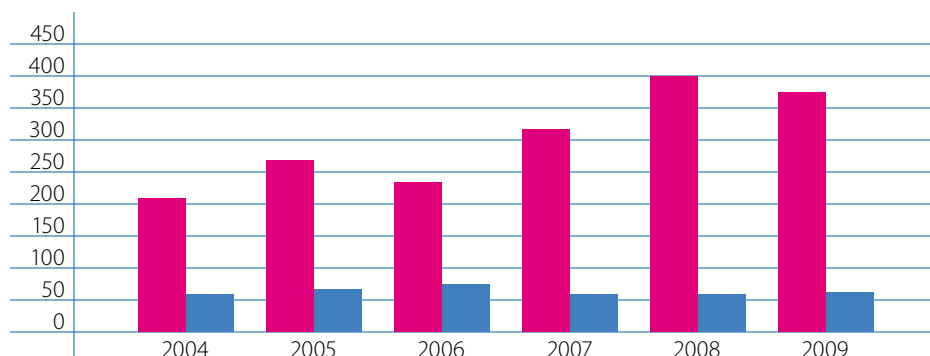
Источники: Государственный комитет РУз по статистике, ГАК «Узбекенгилсаноат».

Рисунок 1.2. Рост объема производства по предприятиям ГАК «Узбекенгилсаноат» (2004 г. — 100,0%)



Источники: ГАК «Узбекенгилсаноат».

Рисунок 1.3. Экспорт и импорт предприятий ГАК «Узбекенгилсаноат» (млн долл. США)



■ Экспорт ■ Импорт

Источник: ГАК «Узбекенгилсаноат».

■ С 2004 по 2008 год объем экспорта продукции ГАК «Узбекенгилсаноат» вырос на 76,1%: с 213,0 млн дол. США до 375,3 млн долл. США⁴.

В то же время **потенциал текстильного сектора используется недостаточно.**

1. Несмотря на то, что в денежном выражении объем производства в текстильной и швейной промышленности за последние 5 лет увеличился, **доля сектора в экономике составляет около 2–2,5%.** Это является достаточно низким показателем для страны, имеющую свою сырьевую базу.

2. Особенностью текстильного сектора Узбекистана является **преобладание в отрасли первичного производства текстиля и низкая степень переработки сырья.**

Несмотря на выгодность глубокой переработки сырья и то, что Узбекистан является 5-м государством в мире по производству хлопка, в стране в 2005–2007 гг. потреблялось только 20,4–21,5%⁵ от общего объема производимого хлопка (из-за отсутствия данных по запасам хлопка этот показатель рассчитывался как разница между объемом производства хлопка и его экспортом). В 2008 г. данная цифра возросла до 39,6%, а в 2009 году она сократилась до 28,2%. Но увеличение доли не продаваемого на экспорт хлопка в 2008–2009 гг. может объясняться как ростом объемом потребления, так и увеличением запасов, возникшим из-за мирового экономического кризиса⁶.

На долю Узбекистана приходится лишь 0,8% от общемирового объема потребления хлопка⁷, что говорит о наличии огромного потенциала для развития отрасли. В результате, несмотря на то, что доля Узбекистана в мировом производстве хлопка-волокна составляет 4%, его доля в мировом производстве хлопчатобумажной пряжи равна 0,7%⁸. Доля Узбекистана в производстве тканей и полотна, готовых трикотажных и швейных изделий еще меньше, так как лишь 50% производимой в стране пряжи остается для внутреннего потребления⁹.

Наиболее существенный разрыв в «цепочке наращивания добавленной стоимости» имеет место в производстве тканей. Так с 2004 по 2009 гг. объем производства хлопчатобумажных тканей сократился в 2,6 раза; при этом производство трикотажного полотна (включающего меньший прирост добавленной стоимости) увеличилось за указанный период в 2,3 раза (см. Таблицу 1.1). Это во многом связано с тем, что большая часть инвестиций в основном направлялась в производство трикотажного полотна в связи с меньшим риском и более низкими объемами требуемых капиталовложений. Таким образом, приоритетом государственной политики должно стать именно развитие ткацкого производства, что даст стимул развитию швейной отрасли.

Таблица 1.1.
Производство хлопчатобумажных тканей и полотна в 2004–2009 годах

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Производство хлопчатобумажных тканей, тыс. кв.м.	346 169	258 347	176 048	158 638	126 103	130 783
Производство трикотажного полотна, тн.	6 170	7 260	8 454	10 437	11 387	14 566

Источник: Государственный комитет РУз. по статистике.

ведет статистический учет данных по производству в отраслях на основании кодов ОКОНХ, в то время как предприятия, имея код ОКОНХ текстильной промышленности, может заниматься не только текстильным бизнесом (также как и предприятие, не имеющее код ОКОНХ текстильной промышленности, может выпускать продукцию этой отрасли). Данные ГАК «Узбекенгилсаноат» включают только информацию о предприятиях, входящих в данную организацию, и они меняются в зависимости от изменения количества членов. В то же время предполагается, что относительная динамика развития отрасли в целом достоверна и она отражает стабильный рост отрасли за последние 5 лет.

4 Данные Государственного комитета РУз по статистике экспорта текстильных предприятий сильно расходятся с данными ГАК «Узбекенгилсаноат» и не могут быть использованы в анализе. По мнению представителей ГАК, на долю их предприятий приходится около 80% экспорта всей отрасли.

5 Рассчитано на основе данных Госкомстата РУз о объемах производства и экспорта хлопка-волокна.

6 Авторскому коллективу не удалось найти данных по объемам запасов хлопка-волокна.

7 *United States Department of Agriculture, октябрь 2009.*

8 Рассчитано на основе: http://www.aptna.org.pk/Pak_Textile_Statistics/gpyarn.asp и данных Госкомстата РУз.

9 Рассчитано на основе данных Госкомстата РУз об объемах производства и экспорта хлопчатобумажной пряжи.

Между тем, доходы текстильной промышленности можно существенно увеличить, если углубить переработку сырья и реализовывать готовые изделия. Как показывают расчеты, **наибольший прирост добавленной стоимости в цепочке производства текстильной отрасли из хлопка имеется в сфере пошива готовых трикотажных и швейных изделий.** Так если на внутреннем рынке 1 кг хлопка-волокна стоит 1,4 долл. США, то швейные изделия, произведенные из него — в среднем около 16 долл. США, а трикотажная продукция — около 5,4 долл. США, данные по ценам осень 2009 года.

3. Как следствие низкого уровня переработки сырья, **экспорт текстильной продукции Узбекистана незначителен.** Об этом говорят и международные сравнения. Если в 2008 г. объем экспорта текстильной продукции Узбекистана составлял 0,4–0,5 млрд долл. США, то Китай экспортировал текстиля на 185,2 млрд долл. США, Турция — на 23,6 млрд долл., Индия — на 22,4 млрд долл., а Бангладеш — на 12,1 млрд долл.

Являясь ведущим мировым экспортером хлопка-волокна (12,2% продаж на мировом рынке¹⁰) и хлопковой пряжи (10–15% продаж на мировом рынке¹¹), т.е. продукции с низкой долей добавленной стоимости, Узбекистан, по сути лишает себя возможности производить и экспортировать более дорогую продукцию, продажа которой могла бы существенным образом увеличить экспортные поступления в страну. Более того, производство собственных тканей, трикотажных и швейных изделий в больших объемах позволило бы экономить иностранную валюту за счет сокращения импорта аналогичной продукции.

Между тем мировой опыт показывает, что, используя свои конкурентные преимущества и создавая благоприятный инвестиционный климат, можно за относительно короткий период времени добиться существенного развития текстильной промышленности. Так в 1954–1983 гг. в Китае действовала купонная система распределения одежды. Но проведенные начиная с 1978 года широкомасштабные реформы, способствовали существенному увеличению объемов производства и экспорта одежды. Если в 1978 г. экспорт одежды из Китая составлял — 0,7 млрд долл. США, то в 1985 г. — 2,1, в 1990 — 6,8, в 1995 — 24,0, в 2008 г. — 185,2 млрд долл. США.

Доходы от экспорта готовой одежды в Бангладеш выросли с 3,3 млн долл. США в 1980–81 гг. до 1,2 млрд долл. США в 1991–92 гг. и 12,1 млрд долл. США в 2008 г. В Индии экспорт текстильной промышленности в 1990/91 гг. составлял — 5,1 млрд долл. США, в 1995/96 гг. — 8,4 млрд и в 2008 г. — 22,4 млрд. Экспорт текстильной промышленности Турции увеличился с 595 млн долл. США в 1979 г. до 23,6 млрд долл. США в 2008 г. (см. таблицу 1.2).

Эти примеры говорят о том, что у Узбекистана имеется огромный нереализованный потенциал развития текстильной и швейной промышленности. Расчеты показывают, что сокращение экспорта хлопка на 100 тыс. тонн приведет к одновременному сокращению валютной выручки на 140 млн долл. (по ценам 2008 г.). Если этот объем хлопка и произведенную из него пряжу оставить внутри страны, можно произвести тканей и полотна примерно на 400 млн долл. США. Если 50% этой ткани и полотна будет экспортировано, а 50% оставлено для внутреннего рынка, то можно произвести швейных и трикотажных изделий на 532,4 млн долл. США. Если швейные и трикотажные предприятия будут экспортировать только 20% своей продукции (пропорция, имеющая место в настоящее время), то их экспортная выручка составит 306,3 млн долл. США.

Оставшаяся продукция (на 625,7 млн долл.) будет продана на внутреннем рынке, что позволит на соответствующую сумму сократить импорт, а, следовательно, и валютные расходы на данную сумму. На самом деле экономия валютных средств будет выше указанных 625,7 млн долл., так как импортная одежда дороже местной, хотя бы из-за наличия транспортных расходов и таможенных платежей.

Кроме того, благодаря производству готовых изделий государственный бюджет будет получать средства в виде налогов от производителей данной продукции, а также налоговые поступления от торговых организаций. Общая сумма дополнительных поступлений составит 166,5 млн долл. США.

10 United States Department of Agriculture, октябрь 2009.

11 Расчет на основе данных: http://www.apmta.org.pk/Pak_Textile_Statistics/cwecy.asp и Госкомстата РУз.

Таблица 1.2.

Потери и выгоды для валютного баланса и государственного бюджета страны от переработки дополнительных 100 тыс. тонн хлопка-волокна и производства из него готовых изделий

	Натуральные выражения	Денежные выражения, долл. США	Валютный баланс, долл. США	Дополн. поступления в бюджет, долл. США	Примечание
Хлопок-волокно					
Объем реализации хлопка-волокна, кг	100 000 000	140 000 000	-140 000 000		
Пряжа					
Пряжа кардная, кг	44 000 000	110 000 000			Условно 10,0% от оборота, как налог на доход, налоги с оборота, НДС и др.
Пряжа гребеная, кг	37 500 000	120 000 000			
Итого производство пряжи		230 000 000		23 000 000	
Ткани и полотно					
Ткани отбеленные, кв.м.	198 000 000	217 800 000			Условно: 10,0% от оборота, как налог на доход, налоги с оборота, НДС и др.
Полотно окрашенное, кг	36 375 000	181 875 000			
Экспорт тканей и полотна (50,0%)		199 837 500	+199 837 500		
Поставки тканей и полотна на внутренний рынок (50,0%)		199 837 500			
Итого производства тканей и полотна		399 675 000		39 967 500	
Швейные и трикотажные изделия					
Швейные изделия, шт	66 000 000	396 000 000			Условно: 10,0% от оборота, как налог на доход, налоги с оборота, НДС и др.
Трикотажные изделия, шт	90 937 500	136 406 250			
Экспорт швейных и трикотажных изделий, 20,0%		106 481 250	+106 481 250		
Поставки швейных и трикотажных изделий на внутренний рынок, 80,0%		425 925 000	+425 925 000		
Итого производство швейных и трикотажных изделий		532 406 250		53 240 625	
Результат					
Итого изменение объемов экспорта			+166 318 750		
Экономия валюты за счет импортозамещения			+425 925 000		
Итого изменения валютного баланса и прирост поступлений в бюджет			+592 243 750	+116 208 125	

При этом надо помнить, что:

А) По мере развития швейной промышленности доля экспорта в объемах ее производства будет неизбежно расти. Как показывает мировой опыт, данная отрасль экономики способна превратиться в основной источник экспортных поступлений.

Б) Развитие швейной, ткацкой и трикотажной промышленности будет способствовать увеличению занятости и доходов населения.

В) Увеличение производства и товарооборота внутри страны будет способствовать росту доходов населения и развитию других отраслей экономики.

2. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОГО СЕКТОРА УЗБЕКИСТАНА

Как было показано в предыдущей главе, потенциал Узбекистана в производстве текстильной продукции реализован не полностью. Пока слабо развиты производства тканей и швейных изделий. Кроме того, объемы переработки хлопка-волокна в пряжу можно и нужно существенно увеличивать.

Перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана зависят от ее конкурентоспособности. В этой связи важно проанализировать факторы конкурентоспособности и существующие проблемы текстильных и швейных предприятий.

2.1. Доступ к хлопковому сырью

Основной фактор, влияющий на развитие отрасли — **бесперебойный доступ предприятий к качественному сырью по доступным ценам**. Это объясняется высокой долей сырья в структуре себестоимости предприятий отрасли. Так, в структуре расходов текстильной промышленности Узбекистана доля расходов на сырье составляет — 63,6%, в шелковой отрасли — 75,7%, в швейно-трикотажной — 70,5%¹².

Между тем, при **доступе к хлопку-волокну** местные производители сталкиваются со следующими проблемами.

1. Необходимость для отечественных предприятий покупать хлопок-волокно по мировым ценам. Это связано с тем, что, согласно решениям правительства, цена на хлопок-волокно для местных предприятий определяется исходя из мировых цен (на Ливерпульской хлопковой бирже) за вычетом 15%, которые фактически равны экономии на транспортных издержках. Если иностранный покупатель самостоятельно забирает хлопок-волокно с терминала, он платит почти такую же цену, как и местное предприятие. Таким образом, узбекские текстильные предприятия, работающие на внутренний рынок, практически не имеют конкурентных преимуществ по цене сырья в сравнении с производителями других стран¹³. Кроме того, отсутствие возможности закупать хлопок-волокно по фьючерсным контрактам (с заранее оговоренной ценой) в условиях постоянных колебаний мировых цен, усложняют процессы планирования и принятия решений для прядильных предприятий.

2. Необходимость покупать хлопок-волокно за валюту. В соответствии с действующими правилами¹⁴ все производители, включая работающих на внутренний рынок, могут приобрести хлопок-волокно только за свободно конвертируемую валюту. Учитывая текущие трудности с конвертацией национальной валюты, представляется, что данная мера является существенным фактором, сдерживающим рост текстильного производства, ориентированного на внутренний рынок. Кроме того, чрезмерная ориентация производителей пряжи, тканей и др.

¹² Источник: ГАК «Узбекенгилсаноат».

¹³ До принятия постановления Президента Республики Узбекистан №1398 от 3-го сентября 2010 года экспортеры пряжи получали возврат НДС, заложенный при покупке хлопка. Начиная с продажи урожая 2010 года, они лишаются этой привилегии.

¹⁴ Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по совершенствованию реализации хлопкового волокна внутриреспубликанским потребителям и развитию текстильной промышленности», ПП №733 от 21 ноября 2007 года.

полуфабрикатов на экспорт (из-за необходимости иметь валютную выручку для покупки сырья) не способствует углублению переработки этих видов сырья и выпуску продукции с более высокой добавленной стоимостью.

3. Введение НДС на хлопок-волокно по нулевой ставке. Согласно недавно принятому решению, хлопковое волокно, реализуемое хлопкоперерабатывающим предприятиям республики на внутреннем рынке, начиная с урожая хлопка-сырца 2010 года, облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке¹⁵. Это означает, что начиная с урожая 2010 года внутренняя цена на хлопок-волокно, для прядильных предприятий, экспортирующих свою продукцию, возрастает на 20%, т.к. при нулевой ставке НДС отсутствует возврат НДС при экспорте. Аналогичные проблемы возникают и для внутренних потребителей хлопковой пряжи — теперь они при уплате НДС не смогут осуществлять вычеты НДС, ранее уплаченного за хлопок-волокно. Учитывая, что в себестоимости пряжи доля хлопка-волокна составляет 60–70%, данное увеличение цены на сырье приведет к резкому падению конкурентоспособности отечественных прядильных производств.

До принятия решения о введении НДС на хлопок-волокно по нулевой ставке предприятия испытывали проблему **отсутствие взаимозачета по НДС**, т.е. покупая хлопок-волокно, в цену которого входит НДС, а затем, перепродавая пряжу или другую произведенную продукцию на экспорт, предприятие должно было сначала отвлечь свои валютные средства, покупая волокно с НДС, а затем, продав экспортную продукцию, ждать возмещения НДС. При этом надо иметь в виду, что оплата НДС за волокно осуществляется в иностранной валюте, а возврат — в национальной, что также увеличивает издержки предприятий.

4. Невозможность бронировать необходимые сорта и типы хлопка-волокна. На хлопковом терминале прядильные предприятия часто не обнаруживают хлопок-волокно нужного сорта и типа в достаточных объемах. Предприятия вынуждены либо брать имеющиеся сырье, либо ждать поступления новой партии сырья, либо искать его на других терминалах, которые рассредоточены по всем регионам страны. Из-за отсутствия хлопка-волокна нужного сорта и класса, производители пряжи вынуждены использовать имеющееся сырье, в результате чего ухудшается качество продукции, растут издержки производства, и в конечном итоге снижается конкурентоспособность отечественной промышленности. Также имеют место случаи завышения сортности хлопка-волокна при сертификации. Покупатели могут не согласиться с заявленным официально качеством хлопка, могут самостоятельно провести анализ в лаборатории, но это не дает им права приобрести его по более низкой цене. Они могут только купить или отказаться от покупки.

Кроме того, конкурентоспособность узбекской прядильной промышленности снижается и из-за несоответствия предлагаемого к продаже хлопка-волокна используемой технологии. Например, большая часть прядильных предприятий в стране работает по пневмопрядильной технологии. Мировые цены на пряжу, изготовленной данным образом, ниже, чем на продукцию выпущенную по кольцепрядильной технологии. Соответственно, на пневмопрядильных предприятиях обычно должна изготавливаться пряжа из низких сортов хлопка. В настоящее время около 95% хлопка в Узбекистане выпускается высшим сортом. Соответственно прядильные предприятия вынуждены покупать дорогой хлопок, что часто не позволяет им обеспечить хороший уровень рентабельности. Кроме того, для производства качественной пряжи необходимо делать смесь из 4–6 видов волокна. Большого ассортимента на терминалах обычно не бывает, а, следовательно, готовая продукция получается не такой качественной как могла бы быть.

Проблема ограниченности доступа местных производителей к хлопку-волокну обострилась в 2005–2007 гг., когда объемы продаж на внутренний рынок по сравнению с 2004 г. упали более, чем на треть. Объемы экспорта сократились в 2008–2009 гг., но насколько это привело к росту внутреннего потребления трудно сказать, так как отсутствуют данные по запасам хлопка-волокна.

¹⁵ Согласно постановлению Президента Республики Узбекистан №1398 от 3-го сентября 2010 года «Об организационных мерах по обеспечению своевременной и качественной уборки хлопка-сырца урожая 2010 года».

Таблица 2.1.
Объемы производства, экспорта и импорта хлопка волокна в 2004–2009 гг.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^А
Производство хлопка-волокна, т	976 997	1 184 248	1 171 242	1 124 803	1 174 047	1 055 300
Экспорт хлопка-волокна, т	662 200	938 198	932 548	882 626	709 600	757 560
Импорт хлопка-волокна, т	745	241	3	89	51	н/д
Разница между показателями производства и импорта хлопка-волокна и его экспорта	32,3%	20,8%	20,4%	21,5%	39,6%	28,2%

А) Данные по экспорту за 2009 год в натуральном выражении рассчитывались исходя из опубликованных данных об экспорте хлопка-волокна в денежном выражении по сборнику «Статистическое обозрение Узбекистана 2009», средней цены на хлопок за 2008 года и поправочного коэффициента на цену, рассчитанного на основании индексов Cotton outlook за 2009/2008 и 2008/2007 гг.

Источник: Государственный комитет РУз по статистике.

При **доступе к хлопковой пряже и тканям** местные производители сталкиваются со следующими проблемами.

1. Реализация пряжи и ткани за валюту на внутреннем рынке по мировым ценам и даже выше. В целях притока валютной выручки предприятиям, продающим пряжу, ткани, прочие полуфабрикаты из хлопка, разрешена их реализация за валюту, что приравнивается к экспорту. Это приводит к тому, что хлопковые пряжа и ткани на внутреннем рынке продаются по мировым ценам. При этом закупаемые за валюту пряжа и ткани должны быть использованы только для производства экспортной продукции. Стоит отметить, что экспорт пряжи и тканей менее проблематичен, чем их продажа внутри страны за валюту. Это связано с тем, что при экспорте предприятие сразу получает от таможенной службы документы и может претендовать на возврат НДС, в тоже время, если оно продает пряжу или ткани за валюту внутри страны — покупатель должен представить поставщику документы, подтверждающие, что купленное сырье было использовано для выпуска экспортной продукции. Это требует времени и сил.

Если пряжа продается внутри страны за сумы, то производитель пряжи не может рассчитывать на возврат НДС (от покупки хлопка-волокна, электроэнергии и т.д.), который он бы имел при экспорте. Более того, он сам должен уплатить налог в виде разницы между НДС полученный минус НДС взятый в зачет. Это способствует завышению цены внутри страны, что препятствует развитию дальнейшей переработки пряжи в Узбекистане.

В результате не редко возникают ситуации, при которых внутри страны хлопковые пряжа и ткани стоят дороже, чем при экспорте.

Таблица 2.2. Объемы производства, экспорта и импорта хлопчатобумажной пряжи и тканей в 2004–2008 гг.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Производство хлопчатобумажной пряжи, т	171 352,0	170 826,6	165 932,7	178 934,0	166 712,9	173 920,2 ^А
Экспорт хлопчатобумажной пряжи, т	65 754,6	69 587,2	81 645,2	101 004,1	82 888,7	115 338,4
Импорт хлопчатобумажной пряжи, т	14,9	1 030,0	834,0	755,2	450,8	193,7
Доля хлопчатобумажной пряжи, остающейся у местных предприятий	61,6%	59,9%	51,3%	44,0%	50,6%	33,8%
Производство хлопчатобумажных тканей, тыс. кв.м	346 169	258 347	176 048	158 638	126 103	130 783
Экспорт хлопчатобумажных тканей, тыс. кв.м	96 671	69 973	74 674	78 026	72 699	64 575
Импорт хлопчатобумажных тканей, тыс. кв. м	1 202	902	714	323	175	1005
Доля ткани, остающейся внутри страны	72,4%	73,3%	58,0%	51,0%	42,5%	51,4%

А) Одноточная пряжа.

Источник: Государственный комитет РУз по статистике.

2. Недостаточное предложение качественной пряжи и тканей за сумы ввиду избыточного стимулирования экспорта. В настоящее время предприятия текстильной отрасли, экспортирующие 80% и более от производимой продукции, освобождены от уплаты налога на имущество¹⁶, а, следовательно, для получения данных льгот они вынуждены продавать выпущенную продукцию за валюту. Доля пряжи, остающейся на внутреннем рынке, сократилась с 2004 по 2009 гг. с 61,6% до 33,8% объема ее производства плюс импорт минус экспорт. При этом потребители пряжи вынуждены импортировать этот вид сырья. Объемы продаж отечественных хлопчатобумажных тканей сократились почти в 3,7 раза (!), что связано как с сокращением их производства, так и с уменьшением доли поставок на внутренний рынок (с 72,4% до 51,4% от объема производства). В результате на внутреннем рынке не остается достаточного количества хлопкового сырья хорошего качества. Особенно мало производится отбеленных и цветных тканей.

Впрочем, стоит отметить, что после принятия Постановления Президента Республики Узбекистан №ПП-1050, у текстильных предприятий появилась альтернатива экспорту полуфабрикатов: производство готовых тканей и готовых швейных и трикотажных изделий. В этом случае льготы даже больше, чем в соответствии с ПП №733, так как производители непродовольственных потребительских товаров освобождаются не только от налога на имущество, но и от налога на прибыль (доходы), да и срок предоставления этих льгот на год дольше — до 1 января 2012 года. Но при этом необходимо иметь в виду, что для того, чтобы прядильные предприятия могли перейти к выпуску готовых изделий, потребуются значительные капиталовложения и время.

Таким образом, **узбекские производители, работающие на внутреннем рынке, несмотря на наличие собственного производства хлопка, фактически лишены каких-либо преимуществ в доступе к хлопковому сырью, в сравнении с производителями из стран, не имеющих собственной сырьевой базы.** Более того, они сталкиваются с дополнительными сложностями при покупке сырья. На наш взгляд, данное обстоятельство является одним из основных факторов нереализованности потенциала сектора.

Основная причина этого явления состоит в **избыточном стимулировании экспорта хлопка-волокна и продукции из него с низкой долей добавленной стоимости.** Как следствие, в 2005–2007 гг. на внутренний рынок отправлялось только около 20% производимого хлопка волокна. С 2004 по 2009 г. существенно сократилась доля реализации на внутреннем рынке произведенных хлопчатобумажной пряжи и тканей. Это создает проблемы нехватки сырья для предприятий, осуществляющих более глубокую переработку хлопка.

2.2. Доступ к капиталу

С одной стороны доступ к капиталу у текстильных предприятий существенно облегчен:

- имеются многочисленные льготы для иностранных инвесторов;
- ввоз технологического оборудования освобожден от уплаты таможенных платежей;
- коммерческие банки предоставляют кредиты по льготным процентным ставкам и т.д.

Но, с другой стороны, предприятия отрасли сталкиваются с рядом проблем.

1. Невыгодность получения инвестиционного (долгосрочного) кредитования в банках Узбекистана для развития капиталоемких производств. Брать долгосрочные кредиты по существующим условиям не выгодно. Это связано с **небольшим периодом предоставления кредитов** большинством местных банков (до 3-х лет) и **высокими процентными ставками** (от 10% в валюте).

Кроме того, **обязательная продажа валютной выручки** уменьшается только на сумму процентов по погашению кредита, а не основного долга. То есть, зарабатывая валюту, компания должна продавать ее государству, а потом покупать обратно, чтобы погасить основную часть долга, что, учитывая текущие трудности с конвертацией, ведет к удорожанию обслуживания долга.

Увеличению объемов инвестиционного кредитования в текстильную отрасль также мешает предусмотренное действующими правилами **ограничение на долю ссуд одному сектору в кредитном портфеле коммерческого банка.** Эту про-

¹⁶ Согласно ПП №733 от 21 ноября 2007 года.

блему можно решить, если рассматривать текстильную промышленность не как один, а три сектора: первый — производство пряжи и второй — производство ткани и полотна, третий — швейная промышленность.

Наконец имеется еще одна проблема долгосрочного кредитования отрасли. **Несвоевременный возврат кредита** порождает множество сложностей для предприятия. Одной из основных из них является сложность получения гарантии банка при приобретении хлопка-волокна. Предприятие оказывается без оборотных средств и без сырья для дальнейшего производства, что еще более усугубляет его финансовое положение. И даже если предприятие имеет экспортный контракт и открытый покупателем аккредитив или гарантию его банка, оно не сможет получить краткосрочный кредит на оборотные средства или гарантию в банке Узбекистана, имея просроченную задолженность по долгосрочному кредиту. А, значит, оно фактически лишается возможности улучшить свое финансовое положение.

Отсутствие выгодных условий кредитования сказывается главным образом на инвестициях в капиталоемкие производства: прядильное и в особенности ткацкое. Приведем расчеты по условным инвестиционным проектам.

Прядильное производство. Для покупки оборудования по производству 5000 тон пряжи в год, необходимо примерно 5 млн долл. США. При получении кредита под 10% годовых на 3 года ежегодно придется оплачивать 500 тыс. долл. США в качестве процентов и 1666,7 тыс. долл. США в качестве погашения основного долга. Это составляет, при полной загрузке мощностей 0,1 долл. США/кг пряжи в качестве процентов и 0,33 долл. США/кг в качестве погашения основного долга. Принимая во внимание среднюю цену пряжи 2,2 долл. США/кг, стоимость обслуживания кредита составляет 19,5%. Стоит также иметь в виду, что данная цифра является весьма оптимистичной, т.к. для выхода на полную мощность необходимо время, иногда несколько лет, а проценты за обслуживания кредита начинают взиматься с первого месяца его предоставления.

Ткацкое производство. Для покупки оборудования для производства 20 млн кв. м. отбеленной ткани необходимы инвестиции в размере около 20 млн долл. США. При получении кредита под 10% годовых на 3 года ежегодно придется оплачивать 2 млн долл. США в качестве процентов и 6,67 млн долл. США в качестве погашения основного долга. При выходе на полную мощность выручка от реализации производимой продукции составит примерно 22 млн долл. США/год. Таким образом, стоимость обслуживания кредита составит — 39,4%¹⁷. Учитывая, что выход на полную мощность в первый год маловероятен, стоимость обслуживания кредита еще больше повышается, а, следовательно, привлекательность инвестирования в отрасль уменьшается.

Для сравнения: стоимость обслуживания кредита для швейной промышленности (при получении кредита на три года) составляет около 3%.

Вышеприведенные расчеты показывают, что **основная причина недостаточной развитости ткацкого производства в Узбекистане заключается в высокой стоимости обслуживания инвестиционных кредитов.** В тоже время развитие ткацкой отрасли является одним из ключевых факторов развития швейной промышленности, которая приносит наибольшую добавленную стоимость. Соответственно, без принятия специальных мер государственной поддержки инвестиций в ткацкое производство трудно рассчитывать на успешное развитие этого и швейного секторов текстильной промышленности. При этом надо иметь в виду, что для расширения инвестиций в швейное производство такого рода меры государственной поддержки не нужны, так как данный сектор менее капиталоемок.

2. Налогообложение части выручки, идущей на погашение кредита. Производители готовой продукции, начиная с тканей, освобождены от налога на доход. Производители полуфабрикатов — нет. Если, например, прядильное предприятие возьмет кредит на модернизацию оборудования, оно сможет вычитать из налогооблагаемой базы только сумму, равную амортизации установленного нового оборудования. Но коммерческие банки обычно предоставляют кредиты на срок не более трех лет, что меньше срока окупаемости оборудования. В результате средства, которые предприятия должны отдавать банку, считаются его

¹⁷ Отметим, что при увеличении сроков кредитования стоимость обслуживания сокращается: до 5 лет — 27,3%, до 7 лет — 22,1%, до 10 лет — 18,2%.

налогооблагаемым доходом. Проблема эта существенна потому, что сегодня прядильные предприятия стимулируются переходить на более высокие стадии производства, выпускать продукцию с более высокой добавленной стоимостью. При этом сразу же наладить выпуск готовой продукции они не смогут, а, следовательно, будут платить из доходов от производства пряжи и банку и государству.

3. Таможенные платежи при импорте запасных частей для оборудования. Чтобы получить освобождение от таможенных пошлин на запасные части для оборудования необходимо, чтобы в контракте на покупку оборудования были указаны эти запчасти. Однако предприятие не может знать, какие запчасти и комплектующие понадобятся через несколько лет после начала работы. Средняя таможенная пошлина на комплектующие составляет 10%, НДС — 20%. Данные платежи существенно повышают стоимость ввозимых комплектующих и ложатся на себестоимости продукции.

4. Другие сложности при импорте оборудования — длительность прохождения импортных процедур, бюрократия в таможенных органах.

Иногда мы завозим в одном контейнере по множеству мелких деталей. Надо присваивать код ТНВЭД на каждую деталь. Это очень утомительно. Некоторые детали должны пройти через сертификацию. Некоторых сертифицирующих лабораторий в нашем городе нет, приходится отправлять в Ташкент. На это уходит много времени, и мы не можем весь контейнер забрать.

Из материалов интервью с текстильными предприятиями.

Иногда мы импортируем некоторые запчасти или материалы авиатранспортом, когда нам это нужно срочно. Это очень дорого. Но таможенники, видя небольшие ошибки в документах, придираются и не растамаживают товар. Эти ошибки не принесут никакого вреда государству. Надо, чтобы ГТК стал более гибким.

Из материалов интервью с текстильными предприятиями.

2.3. Внешнеторговые операции

Нехлопчатобумажные ткани, фурнитура, вспомогательные и подкладочные материалы текстильными предприятиями в основном импортируются. При **импорте** производители сталкиваются со следующими проблемами:

1. Высокие импортные пошлины для ряда тканей, не производимых в Узбекистане. Например, импорт тканей из синтетических волокон, которые в Узбекистане не производятся (коды ТНВЭД — 5512–5513) облагаются 30% таможенной пошлиной и 20% НДС. Это увеличивает стоимость тканей на 56%.

2. Высокая стоимость импортных операций. С началом Всемирного экономического кризиса проблема конвертации в Узбекистане усугубилась. Предприятия в течении нескольких месяцев не могут конвертировать средства для приобретения сырья, в результате чего они не могут закупать импортное сырье или продукцию на внутреннем рынке за валюту и производить готовую, конкурентоспособную продукцию.

К самым важным барьерами на пути **экспорта** можно отнести¹⁸:

1. Требование стопроцентной предоплаты по экспортным контрактам. Из-за чего многие потенциальные контракты на экспорт не заключаются, так как зарубежных покупателей зачастую не устраивают такие жесткие условия сделки со стороны продавца.

2. 100% штраф за несвоевременную оплату экспортного контракта заказчиком, даже если оплата в итоге была проведена.

3. Усложненные процедуры и длительные сроки возврата НДС при экспорте.¹⁹

¹⁸ Результаты опроса предприятий и экспертов, а также см.: Аналитический доклад «Совершенствование механизма регулирования экспортно-импортных операций и повышение эффективности таможенного контроля». Центр экономических исследований, Ташкент, 2008.

¹⁹ В частности имеются случаи, когда НДС не возвращается, когда у предприятия есть долги перед бюджетом, даже если размер этих долгов меньше суммы, подлежащей возврату.

4. Завышенный официальный курс сума, дестимулирующий экспорт.

5. Недостаточное развитие механизмов предэкспортного финансирования. Банки не выдают кредиты под будущую валютную выручку по экспортному контракту (даже если имеется обеспечение в виде гарантии банка покупателя или аккредитива). Не развит в стране и факторинг — уступка банкам права требования по контрактам и дебиторской задолженности.

Очень острой проблемой осуществления внешнеторговых операций и продвижения готовой продукции на рынки остается **дискриминационное отношение к торговым структурам.**

Это в частности затрудняет импорт необходимого текстильным предприятиям сырья. В соответствии с действующими правилами на льготных условиях могут ввозить в страну товары либо производственные предприятия для собственных нужд (в качестве сырья) либо частные предприниматели. Но частные предприниматели не имеют права перепродавать продукцию оптом. Они обязаны сами реализовывать ее конечным потребителям, как потребительские товары.

20 августа 2009 г. было принято Постановление Кабинета Министров РУз «О мерах по дальнейшему развитию и модернизации предприятий текстильной промышленности и расширению производства отечественных непродовольственных потребительских товаров на 2009–2011 годы», определившее список кодов ТНВЭД сырья и материалов, освобожденных от таможенных платежей. При этом льготы применяются только для производителей товаров. Однако для швейных предприятий импортировать мелкие детали одежды небольшими партиями невыгодно, а оптовые структуры, которые могли бы обеспечить ассортимент фурнитуры при импорте должны оплачивать все налоги и пошлины²⁰.

Не меньше проблем из-за дискриминационного отношения к посредникам возникает у текстильщиков при реализации готовой продукции. Производственное предприятие может претендовать на возврат НДС при экспорте, а торговая или другая организация, занимающаяся экспортом, на данную льготу претендовать не может. Это не стимулирует развитие торгового бизнеса. В тоже время торговые компании могли бы стать локомотивами экспорта многих видов продукции, выпущенной в Узбекистане.

²⁰ Совершенно очевидно, что оптовые торговые фирмы будут импортировать текстильную фурнитуру только для того, чтобы продать ее отечественным производителям одежды. Соответственно, их дискриминация не оправдана.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

По результатам исследования предлагаются следующие рекомендации по совершенствованию системы государственного регулирования текстильного сектора экономики Узбекистана.

3.1. Совершенствование системы доступа к хлопку-волокну

- **Всемерно способствовать развитию торговли хлопком-волокном через товарно-сырьевую биржу.** Это повлечет за собой увеличение доступа текстильных предприятий к сырью нужного им качества и в нужных объемах, снижению издержек бизнеса по поиску и отбору сырья и насыщению внутреннего рынка качественным хлопком-волокном, что, в конечном итоге приведет к расширению объемов более глубокой переработки хлопка-волокна и развитию отрасли. Рекомендуется осуществлять развитие биржевого механизма реализации сырья по следующим направлениям:
- **Реализация хлопка-волокна на бирже за национальную валюту.** При этом стоимость волокна может фиксироваться в долл. США, однако оплата должна производиться в суммах по курсу ЦБ РУз на дату совершения сделки. Это уменьшит потребность прядильных предприятий в иностранной валюте и, соответственно, повысит их заинтересованность в реализации продукции на внутреннем рынке.
- **Понижение минимальной цены реализации хлопка-волокна на товарно-сырьевой бирже с уровня «Ливерпульская биржа минус 15%» до «Ливерпульская биржа минус 35–40%»,²¹** с учетом необходимости компенсации потерь текстильных предприятий из-за введения нулевой ставки НДС за хлопок-волокно с урожая 2010 года. При этом цена сделки за реализуемый хлопок-волокно будет определяться путем открытого аукциона между биржевыми посредниками. Это позволит создать для прядильных предприятий, работающих в Узбекистане, конкурентное преимущество в виде более низкой стоимости ресурсов. При этом следует иметь в виду, что предлагаемые уровни цен со скидкой — это начальные цены биржевых аукционов. Реальные цены продажи волокна будут выше.
- **Внедрение механизма биржевых фьючерсных контрактов на закупку хлопка-волокна урожая будущего года.** Это позволит отечественным предприятиям бронировать хлопок нужного сорта/типа и более определенно планировать свою деятельность. Фьючерсная система может функционировать на основе заявок местных потребителей волокна. В сроки, предшествующие заключению генерального соглашения между «Хлопкопромом» и внешнеторговыми компаниями, предприятия могли бы подавать предварительные заявки на приобретение хлопкового волокна с указанием его качественных характеристик. Эти заявки, как и в настоящее время, будут учитываться в генеральном соглашении и при формировании прогнозного баланса производства и распределения хлопка. Часть волокна, предназначенная в прогнозируемом балансе для реализации на внутреннем рынке, и составит обеспечение фьючерсных контрактов, которые могут приобретаться текстильными предприятиями. Биржевые посредники и торговые организации, скупающие хлопковые фьючерсы на бирже могут выполнять роль посредников резервирующих нужный предприятиям хлопок в случае отсутствия у последних оборотных средств для его приобретения заранее. Покупатель фьючерса должен иметь право перепродать контракт по рыночной цене только на РТСБ.
- **Отменить деление плана для внешнеторговых компаний по продажам хлопка-волокна за иностранную валюту на внутренний рынок и экспорт, установив для них единый объем-план реализации продукции в натуральном выражении.** В случае если отечественные прядильные предприятия не смогут приобрести сырье нужного им качества через биржу они должны иметь возможность заключить договор с внешнеторговой компанией на покупку хлопка-волокна за валюту. При этом, с учетом введения нулевой ставки НДС на хлопок-волокно начиная

²¹ Законодательством предусмотрена 5% дополнительная скидка на закупку хлопка-волокна, однако в настоящее время она не работает.

с урожая 2010 года, рекомендуется внутренним потребителям предоставить право на **35% скидку от цены Ливерпульской биржи**. Это позволит производителям Узбекистана получать доступ к хлопку-волокну по более выгодной, чем иностранным компаниям цене.

- **Реформирование системы закупок и переработки хлопка-сырца.** Текстильная промышленность во многом зависит от эффективности сельского хозяйства. В этой связи очень важно начать переход от централизованных закупок и распределения хлопка к свободному рынку хлопка-сырца. Как показывает мировой опыт, либерализация хлопкового сектора увеличивает стимулы у сельскохозяйственных производителей к повышению урожайности и качества хлопка.

3.2. Расширение доступа к хлопковому сырью для производителей продукции с высокой добавленной стоимостью

- **Принятие и реализация специальной государственной программы по стимулированию развития ткацкой промышленности.** Данная программа необходима прежде всего из-за больших объемов инвестиций, требуемых для открытия ткацкого предприятия по сравнению с прядильным или трикотажным. Данная программа не должна ограничиваться только налоговыми льготами для производителей тканей. Она должна регламентировать предоставление инвесторам производственной инфраструктуры, оказание им финансовой и другой поддержки при запуске в стране крупных производств. Развитие ткацкого производства даст мощный импульс для развития швейной промышленности и будет способствовать увеличению объемов производства и экспорта данной отрасли экономики.
- **Отменить налог на имущество для всех предприятий отрасли.**²² Принятие данного решения позволит стимулировать насыщение внутреннего рынка качественной пряжей, полотном и хлопчатобумажными тканями, т.к. одной из основных причин нехватки данной продукции на внутреннем рынке за счет является стремление предприятий получить льготы по налогу на имущество за счет наращивания экспорта своей продукции. Альтернативой данному решению может быть снижение планки доли экспорта, при которой текстильные предприятия получают освобождение от налога на имущество с 80 до 50% объема реализации.
- **Расширение списка кодов ТНВЭД, по которым предоставляются льготы при импорте, включение в него более широкого ассортимента тканей и фурнитуры не производимых или мало производимых в Узбекистане.** Это относится, например, к костюмовым, джинсовым, смесовым тканям. В настоящее время действует Постановление Кабинета министров № 236 «О мерах по дальнейшему развитию и модернизации предприятий текстильной промышленности и расширению производства отечественных непродовольственных потребительских товаров на 2009–2011 гг.», согласно которому от уплаты таможенных пошлин освобождаются некоторые виды сырья для производства тканей и готовой продукции. Однако данный список необходимо расширить за счет включения в него тканей, большего ассортимента красителей и фурнитуры. Льгота станет более прозрачной и легче администрируемой, если коды будут определяться на уровне подгрупп (до 4-х знаков ТНВЭД).
- **Освободить от уплаты таможенных пошлин по комплектующим, сырью и материалам не только предприятия специализирующиеся на производстве непродовольственных потребительских товаров, но и всех импортеров вне зависимости от их вида деятельности и формы собственности.** Это будет способствовать развитию внутреннего рынка данной продукции, а также уменьшению издержек текстильных предприятий при доступе к сырью.
- **Отменить таможенные платежи на завозимые для собственных нужд комплектующие к оборудованию, а также давальческое сырье, используемое в текстильной промышленности.** Это будет способствовать обеспечению бесперебойной поставки комплектующих и сырья на текстильные предприятия и повышению надежности работы оборудования в течении всего периода его эксплуатации.

²² В настоящее время этой льготой пользуются предприятия, выпускающие готовые потребительские товары, и предприятия, экспортирующие не менее 80% своей продукции.

3.3. Расширение доступа к капиталу

- **Отмена обязательной продажи валютной выручки по средствам, направляемым на закупку сырья, комплектующих, оборудования и запасных частей, импортируемых текстильными предприятиями, а также сумм погашения основного долга по кредитам, выдаваемых в иностранной валюте.** Это позволит предприятиям увеличить поставки качественного сырья и оборудования, используемого для производства готовой продукции, своевременно погашать валютные кредиты, а также своевременно производить ремонт технологического оборудования.
- **Стимулирование модернизации и закупки нового оборудования для текстильных предприятий.** Необходимо стимулировать банки предоставлять предприятиям отрасли долгосрочные кредиты на закупку оборудования. Такое стимулирование может происходить путем государственного возмещения части расходов, направляемых инвесторами на данные цели, например, путем финансирования части процентной ставки по долгосрочным кредитам или лизингу.

3.4. Содействие развитию сферы сбыта готовой текстильной и швейной продукции

- **Уровнять в налогообложении и правах на получение налоговых льгот производственные и другие предприятия, осуществляющие экспорт текстильной продукции.** В первую очередь, это относится к предприятиям оптовой торговли, которым должны быть предоставлены льготы, предусмотренные для экспортеров продукции собственного производства. Речь идет в том числе, о возврате НДС при продаже продукции, которая предназначена для реализации на экспорт. Это будет способствовать увеличению экспорта продукции предприятий отрасли за счет того, что торговые организации во многих случаях имеют лучшие навыки и больше оборотных средств для маркетинга реализуемой продукции на местных и зарубежных рынках, чем производственные предприятия. Последние же будут экономить за счет сокращения расходов по непрофильным для них видам деятельности. Реализация данного предложения будет также способствовать увеличению скорости оборота производимой текстильными предприятиями продукции и сокращению их складских запасов. Для государства нет принципиальной разницы, кто осуществляет экспорт продукции: производственное или торговое предприятие. Валюта все равно будет поступать в страну.
- **Оказать содействие узбекским текстильным предприятиям в продвижении своей продукции на внешних и внутреннем рынках.** Данная функция, помимо привлечения инвестиций и представления интересов отрасли в правительстве, должна стать основной для организации, объединяющей в своем составе предприятия текстильной промышленности. На сегодняшний день такой организацией является ГАК «Узбекенгилсаноат». Причем, предоставление информации, маркетинг на внутреннем и внешних рынках, содействие в привлечении инвестиций — это услуги, которые могли бы привлечь предпринимателей к сотрудничеству с компанией. Кроме того, ГАК «Узбекенгилсаноат» совместно с МИД и МВЭСИТ должны более активно осуществлять работу по презентации за рубежом созданных инвестиционных возможностей в Узбекистане и потенциальных проектах в отрасли.