



ПОДДЕРЖКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКСПОРТЁРОВ УЗБЕКИСТАНА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ

O'ZBEKISTON MILLIY EKSPORTCHILARINI QO'LLAB- QUVVATLASH TIZIMI VA JSTGA A'ZOLIK SHAROITIDA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI: XALQARO TAJRIBA VA TAVSIYALAR

**Халиков Рустам
Бахтиёрович**

*¹Первый заместитель генерального директора АО ЭИС
“Узбекинвест” E-mail: rustam.khalikov@uzbekinvest.uz*

Аннотация
Annotatsiya

Pyc. - В статье рассматриваются ключевые вызовы и новые возможности, возникающие перед Республикой Узбекистан в контексте процесса присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО), с особым акцентом на вопросы государственной поддержки экспортной деятельности. Присоединение к ВТО требует от страны пересмотра действующих механизмов стимулирования внешнеэкономической активности, в том числе реформирования существующих форм субсидирования экспорта, приведения их в соответствие с международными обязательствами и принципами добросовестной конкуренции. Особое внимание уделяется анализу положений Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах (ССКМ) в рамках ВТО, которое регулирует допустимые и запрещённые формы государственной поддержки, оказываемой экспортёрам. В статье рассматриваются также институциональные, правовые и экономические аспекты перехода Узбекистана к модели экспортного стимулирования, соответствующей стандартам ВТО. На основе изучения международного опыта — в частности, практики Южной Кореи, Турции и Бразилии — предлагаются конкретные пути модернизации системы поддержки экспорта, включая развитие экспортного страхования, создание специализированных агентств по продвижению экспорта, улучшение финансовой инфраструктуры и внедрение косвенных форм субсидирования, не противоречащих требованиям ВТО. Обоснована необходимость стратегического подхода к поддержке национальных экспортёров с учётом как внешних торгово-правовых рамок, так и внутренних социально-экономических приоритетов.

Uzb. - Maqolada O'zbekiston Respublikasi Jahon savdo tashkilotiga (JST) a'zo bo'lish jarayonida yuzaga kelayotgan asosiy chaqiriqlar va yangi imkoniyatlar, xususan, eksport faoliyatini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash masalalari yoritilgan. JSTga a'zo bo'lish mamlakatdan tashqi iqtisodiy faollikni rag'batlantirishning amaldagi mexanizmlarini qayta ko'rib chiqishni, xususan, eksportni subsidiyalashning mavjud shakllarini xalqaro majburiyatlar va halol raqobat tamoyillariga muvofiqlashtirishni talab etadi. Maqolada JST doirasidagi Subsidiyalar va kompensatsiya choralariga oid bitim (SKChB) qoidalari tahlil qilinib, eksportchilarga ko'rsatiladigan davlat yordamini taqilangan va ruxsat etilgan shakllari o'rganilgan. Shuningdek, O'zbekistonning JST standartlariga mos eksportni rag'batlantirish modeliga o'tishining institutsional, huquqiy va iqtisodiy jihatlari ko'rib chiqiladi. Janubiy Koreya, Turkiya va Braziliya tajribalari asosida eksportni qo'llab-

quvvatlash tizimini modernizatsiya qilishning aniq yo'nalishlari, jumladan eksport sug'urtasini rivojlantirish, eksportni ilgari suruvchi maxsus agentliklar tashkil etish, moliyaviy infratuzilmani yaxshilash hamda JST talablari bilan zid bo'limgan bilvosita subsidiyalash shakllarini joriy etish bo'yicha tavsiyalar berilgan. Shuningdek, milliy eksportchilarni qo'llab-quvvatlashda tashqi savdo-huquqiy cheklar bilan bir qatorda ichki ijtimoiy-iqtisodiy ustuvorliklarni ham hisobga oluvchi strategik yondashuv zarurligi asoslab berilgan.

Ключевые слова:**Kalit so'zlar:**

❖ экспорт, Всемирная торговая организация, субсидии, страхование, международный опыт, реформы.

❖ eksport, Jahon savdo tashkiloti, subvensiyalar, sug'urta, xalqaro tajriba, islohotlar.

Введение.**Присоединение****Республики**

Узбекистан ко Всемирной торговой организации (ВТО) представляет собой не просто формальное вхождение в многостороннюю торговую систему, а важнейший стратегический шаг, направленный на глубокую интеграцию страны в глобальную экономику и международные цепочки добавленной стоимости. Это решение обусловлено стремлением государства обеспечить устойчивое развитие, повысить конкурентоспособность национальных производителей и расширить доступ узбекских товаров и услуг на внешние рынки. Членство в ВТО открывает перед Узбекистаном значительные возможности: устранение торговых барьеров, доступ к международному арбитражу, участие в разработке глобальных торговых норм и более прозрачный инвестиционный климат.

В то же время, данный шаг сопряжен с необходимостью выполнения комплекса обязательств, направленных на приведение национального законодательства и торгово-экономических механизмов в соответствие с международными стандартами. Особенно важным в этом контексте является соблюдение норм ВТО в сфере государственной поддержки экспорта. Эти нормы регулируются Соглашением о субсидиях и

компенсационных мерах (ССКМ), которое устанавливает критерии допустимости различных форм государственной помощи экспортерам, в том числе критерии прозрачности, рыночности и недискриминации. Следовательно, Узбекистан должен будет адаптировать действующие механизмы государственной поддержки, отказаться от прямых субсидий, искажающих конкуренцию, и сосредоточиться на институциональной и косвенной поддержке экспортеров в рамках допустимых международных норм.

Обзор литературы.

Исследования в области государственной поддержки экспорта и соответствия требованиям Всемирной торговой организации (ВТО) активно проводятся ведущими международными институтами и организациями, включая Всемирную торговую организацию (WTO) [1], Организацию экономического сотрудничества и развития (OECD) [2], Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) [3], Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE) [4], Apex-Brasil - Brazilian Trade and Investment Promotion Agency [5], Банк экономического и социального развития Бразилии (BNDES) [6], Turkish Eximbank [7], а также международные организации UNCTAD и Всемирный банк, активно участвующие в

разработке и мониторинге глобальных стандартов торговой поддержки.

Ряд научных и аналитических исследований данных организаций подтверждают, что соответствие национальной экспортной политики нормам ВТО способствует повышению конкурентоспособности страны и интеграции в мировые цепочки добавленной стоимости. Так, по данным ВТО и OECD, корректировка механизмов субсидирования экспорта в соответствии с Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах (ССКМ) обеспечивает баланс между государственной поддержкой и принципами добросовестной конкуренции [1-2].

Опыт Южной Кореи показывает, что государственное страхование экспортных рисков через K-SURE и институциональная поддержка экспортёров со стороны KOTRA создают устойчивую инфраструктуру внешнеэкономической деятельности [3-4]. Исследования демонстрируют, что увеличение объёма страхового покрытия напрямую способствует росту экспорта и расширению участия малых и средних предприятий в международной торговле.

В Бразилии система поддержки экспорта реализуется через Apex-Brasil, SBCE и BNDES, которые обеспечивают страхование, кредитование и продвижение экспортных проектов. Анализ деятельности данных институтов показывает, что комплексный подход — сочетание страховых, финансовых и маркетинговых инструментов — является наиболее эффективным с точки зрения устойчивого развития экспорта и соблюдения норм ВТО [5-6].

Турецкий опыт, представленный деятельностью Turkish Eximbank, демонстрирует успешную интеграцию инструментов экспортного кредитования, гарантий и страхования. По данным банка,

меры, не зависящие напрямую от объёма экспорта (такие как поддержка сертификации, логистики и участия в выставках), позволяют сохранять соответствие международным обязательствам и одновременно стимулировать экспортный рост [7].

В тоже время, материалы UNCTAD и Министерства экономики и финансов Республики Узбекистан [8-9] подтверждают важность модернизации национальной системы поддержки экспорта, развития цифровых инструментов и внедрения программ по повышению конкурентоспособности отечественных товаров. Аналитические отчёты UzTrade и Госкомстата Узбекистана [10-11] подчеркивают необходимость перехода к рыночным и прозрачным механизмам стимулирования экспорта, соответствующим международным торговым нормам.

Кроме того, вопросы вступления в ВТО развивающихся описаны в статье Н.А.Чернышевой «Помощь ВТО развивающимся странам в наращивании торгового потенциала», в статье С.Балдиной и соавторов – «Членство в ВТО и его влияние на экономическое развитие стран-членов», в статье И.Романова «Особенности включения развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости» [12-14], а также обсуждались в интервью с Еленой Даниловой-Кросс из регионального отделения ПРООН в Братиславе в апреле 2014г. и специального представителя Президента РУЗ по вопросам ВТО Азизбека Урунова в ноябре 2024 года [15-16].

Таким образом, международные и национальные исследования демонстрируют, что эффективная модель поддержки экспорта должна опираться на институциональную координацию, финансовую устойчивость и ориентацию на допустимые формы государственной

помощи в рамках ВТО. Опыт Южной Кореи, Турции и Бразилии может служить основой для разработки оптимальной системы поддержки национальных экспортёров Узбекистана с учётом национальных условий и стратегических приоритетов развития.

Методология исследования.

В ходе подготовки статьи использовались современные методы экономического анализа, институционального и сравнительно-правового исследования, а также комплексный подход, включающий системный, логический и структурно-функциональный анализ. Исследование основано на принципах сопоставления международного опыта и национальной практики, что позволило выявить степень готовности Республики Узбекистан к выполнению обязательств, вытекающих из членства во Всемирной торговой организации (ВТО). Методологическая основа исследования опирается на сочетание теоретических положений международной торговли и практических рекомендаций ВТО, UNCTAD и OECD, что позволило обеспечить комплексный характер анализа и достоверность полученных выводов.

Анализ и обсуждение результатов.

Требования ВТО к поддержке экспорта.

Соглашение ССКМ различает допустимые и запрещенные субсидии. К числу запрещённых относятся экспортные субсидии, прямо или косвенно зависящие от объёмов экспорта. Такие меры считаются искажающими конкуренцию на международном уровне. В частности, ВТО запрещает:

- предоставление прямых субсидий экспортёрам;

- субсидирование экспортного страхования или финансирования на нерыночных условиях;

- предоставление налоговых льгот, зависящих от объемов экспорта.

Однако в рамках ССКМ допускаются формы поддержки, не связанные напрямую с экспортом, такие как:

- поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

- инвестиции в инфраструктуру;

- меры по обучению и развитию кадров;

- институциональная поддержка продвижения экспорта.

Международный опыт. Практические примеры и статистика.

Международный опыт ярко подтверждается конкретными статистическими данными. Так, в Южной Корее страховая корпорация K-SURE в 2024 году обеспечила поддержку экспортёров на сумму 236,6 трлн вон, из которых около 97 трлн вон пришлись на малые и средние предприятия. В 2025 году правительство страны объявило о пакете экспортного финансирования в размере 360 трлн вон (около 250 млрд долл. США), при этом особое внимание уделено МСП. Исследования показывают, что увеличение объёма страхового покрытия на 1% способствует росту экспорта до 0,79%, что делает этот инструмент одним из наиболее действенных в практике Кореи.

В Турции связь между страхованием экспортных кредитов и ростом экспорта также подтверждается эмпирическими исследованиями: анализ за 2000–2015 годы показал, что увеличение страхового покрытия статистически значимо связано с увеличением объёмов экспорта. В 2024 году Türk Eximbank заключил синдицированную сделку на 140 млн евро с участием японского агентства NEXI для финансирования экспортных проектов,

включая поддержку МСП и «зелёных» инициатив. Это демонстрирует комплексный характер инструментов — страхование, кредиты и гарантии.

Сравнительный анализ показывает разницу масштабов: Южная Корея через K-SURE поддерживает экспортные операции, сопоставимые с 10–15% ВВП, Турция ориентируется на стимулирование экспорта преимущественно через Eximbank и государственные гарантии. Узбекистану, где объём несырьевого экспорта пока скромнее (около 19,1 млрд долл. США в 2024 г., и 10,2 млрд долл. США в 1-м полугодии 2025 г.), важно учесть эти пропорции и выстраивать систему поддержки исходя из национальных масштабов, но с ориентацией на постепенное приближение к международным стандартам.

Южная Корея обеспечивает комплексную поддержку экспорта через разветвленную инфраструктуру институтов развития, основными из которых являются агентство KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency) и страховая корпорация K-SURE (Korea Trade Insurance Corporation). K-SURE играет ключевую роль в страховании экспортных кредитов, включая политические и коммерческие риски, предлагая страховые продукты на рыночных условиях, соответствующих требованиям ВТО. Компания предоставляет услуги по страхованию сделок, инвестиций за рубежом и гарантирует стабильность выплат при форс-мажорных обстоятельствах. Благодаря использованию актуарных моделей и международных стандартов оценки рисков, K-SURE обеспечивает финансовую устойчивость и эффективность страховой поддержки.

KOTRA, в свою очередь, оказывает широкую институциональную поддержку малым и средним предприятиям, заинтересованным в выходе на внешние рынки. Агентство предоставляет аналитическую информацию, содействует в

поиске зарубежных партнеров, организует участие в международных выставках и деловых миссиях, а также обучает предпринимателей особенностям внешнеэкономической деятельности. Южнокорейский опыт показывает, что интеграция экспортного страхования и продвижения может быть крайне эффективной при условии чёткой институциональной координации.

Бразилия реализует государственную политику поддержки экспорта через специализированные институты: агентство Apex-Brasil, экспортно-страховую корпорацию SBCE и государственный банк развития BNDES. Apex-Brasil занимается продвижением бразильских товаров и услуг за рубежом, организуя торговые мероприятия, предоставляя маркетинговые и аналитические услуги, а также оказывая содействие в получении международных сертификатов качества. SBCE — основной государственный страховщик экспортных рисков, предлагает страхование как краткосрочных, так и средне- и долгосрочных экспортных контрактов.

Особую роль играет банк BNDES, предоставляющий экспортное финансирование на условиях, соответствующих международным обязательствам в рамках ВТО и Соглашения об официально поддерживаемых экспортных кредитах ОЭСР. Финансирование включает поддержку капитальных вложений в производство экспортной продукции, субсидирование процентных ставок и кредитование инфраструктурных проектов, связанных с внешней торговлей. Таким образом, Бразилия демонстрирует модель комплексной государственной поддержки, ориентированной на устойчивое развитие и инновации в экспортной сфере.

В Турции одним из центральных инструментов поддержки экспорта выступает Turkish Eximbank —

государственный экспортно-импортный банк, предоставляющий широкий спектр финансовых услуг: экспортное кредитование, гаранции и страхование экспортных операций. Банк функционирует в соответствии с международными стандартами и принципами добросовестной конкуренции, обеспечивая доступ турецких производителей, особенно малого и среднего бизнеса, к экспортному капиталу. Программы Eximbank включают краткосрочные и среднесрочные кредиты, гаранции платежей и покрытие рисков при внешнеторговых сделках.

Дополнительно государство реализует программы компенсации части затрат экспортеров, в частности на международную сертификацию продукции, логистику, маркетинговое сопровождение и участие в зарубежных выставках. Эти меры, не имея прямой зависимости от объема экспорта, соответствуют требованиям ВТО и представляют собой эффективный пример допустимой государственной поддержки. Турецкий опыт показывает, что при правильной институционализации и сегментации инструментов экспортного стимулирования возможно достижение высокого уровня экспорта без нарушения международных правил.

Состояние и задачи Узбекистана.

Для полноценной адаптации к требованиям Всемирной торговой организации (ВТО) Узбекистану необходимо провести всестороннюю модернизацию системы государственной поддержки экспорта. Центральным элементом этой реформы должен стать поэтапный отказ от прямых экспортных дотаций и иных форм помощи, зависящих от объема внешнеэкономической деятельности, которые ВТО квалифицирует как запрещенные субсидии. Вместо этого, приоритет следует отдать мерам, неискажающим международную торговлю и соответствующим Соглашению о субсидиях

и компенсационных мерах (ССКМ), включая институциональные, инфраструктурные, информационные и финансовые инструменты поддержки.

Новая система субсидирования должна быть основана на прозрачности, рыночных принципах и результативности. Это предполагает разработку стандартов оценки эффективности предоставляемой поддержки, регулярный мониторинг воздействия мер на экспортный потенциал экономики и обеспечение равного доступа к механизмам поддержки для всех категорий предприятий, включая малый и средний бизнес. Также важно усилить роль частного сектора и профессиональных объединений в формировании экспортной политики, обеспечить развитие механизмов публично-частного партнерства в сфере внешнеэкономической деятельности.

Следует сосредоточиться на следующих приоритетных направлениях:

1. Реформа системы субсидий: отмена прямых субсидий за валютную выручку, переход к субсидированию участия в выставках, сертификации, продвижении продукции.

2. Развитие экспортного страхования: создание национального агентства или усиление роли "Узбекинвест" как экспортно-кредитного агентства, действующего по рыночным принципам.

3. Создание агентства по продвижению экспорта: аналог KOTRA или Apex-Brasil, с функциями консалтинга, маркетинга и сопровождения внешнеэкономических контрактов.

4. Развитие экспортного финансирования: учреждение экспортно-импортного банка, способного предоставлять кредитные продукты на рыночных условиях.

5. Инвестиции в инфраструктуру и инновации: поддержка создания индустриальных зон, логистических центров, а также финансирование НИОКР.

6. Образование и цифровизация: организация обучающих программ для экспортёров, развитие цифровых платформ для онлайн-торговли и сопровождения экспортных операций.

Выводы и рекомендации.

Узбекистану необходимо провести глубокие институциональные реформы, направленные на обеспечение соответствия национального законодательства и практик государственной поддержки экспорта требованиям ВТО. Это должно включать как адаптацию существующих нормативных актов, так и разработку новых, отвечающих принципам прозрачности, недискриминации и экономической целесообразности. В условиях усиливающейся глобальной конкуренции реформы должны опираться на стратегическое планирование и согласованные действия государственных органов, бизнеса и экспертного сообщества. Важными шагами на этом пути станут:

- разработка и принятие специального закона о государственном стимулировании экспорта, в котором будут четко определены допустимые формы поддержки, механизмы реализации, органы ответственности и источники финансирования. Такой закон станет основой для формирования прозрачной и стабильной нормативно-правовой базы;

- создание национального экспортно-кредитного агентства или усиление роли АО "Узбекинвест", выполняющее функции экспортно-кредитное агентство, функционирующее на рыночных принципах, в том числе расширение его полномочий по страхованию экспортных кредитов, предоставлению гарантий, поддержке внешнеэкономических проектов. Это потребует институционального укрепления, повышения финансовой устойчивости и

внедрения международных стандартов управления рисками;

- создание межведомственного координационного совета по вопросам экспортной политики, в который войдут представители МИПТ, Минэкономфина, Минфина, МИД, Торгово-промышленной палаты, профессиональных ассоциаций и экспертного сообщества. Такой орган будет координировать стратегию, политику и механизмы поддержки экспорта на национальном уровне;

- активное участие Узбекистана в международных организациях, таких как OECD, ITC, UNCTAD, Всемирный банк, ОЭСР, позволяющее получать доступ к передовым практикам, проводить обучение кадров, участвовать в международных диалогах по вопросам торговли и развития. Необходимо продвигать интересы страны на глобальной арене, расширять двустороннее и многостороннее сотрудничество по вопросам экспортного развития;

- внедрение национальной программы повышения экспортной конкурентоспособности, включающей меры по цифровизации экспортной деятельности, улучшению логистики, субсидированию сертификации, продвижению узбекского бренда за рубежом и обучению экспортёров требованиям международных стандартов качества.

Таким образом, в условиях углубляющейся интеграции в мировую торговую систему Узбекистану предстоит модернизация системы государственной поддержки экспорта с учетом вызовов и ограничений, вытекающих из требований ВТО. Успешная реализация институциональных реформ, основанных на международных практиках и адаптированных к национальным условиям, позволит стране не только сохранить, но и значительно расширить экспортный потенциал. Гибкость,

прозрачность и ориентированность на результат должны стать краеугольными принципами новой модели экспортного стимулирования. В долгосрочной перспективе это обеспечит устойчивый

рост, повышение конкурентоспособности экономики и полноценное участие Узбекистана в глобальных цепочках создания добавленной стоимости.

Список использованной литературы:

1. Всемирная торговая организация. Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах (ССКМ) <https://www.wto.org>
2. OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits. <https://www.oecd.org/trade/xcred/arrangement.htm>
3. Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) <https://www.kotra.or.kr>
4. Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE) <https://www.ksure.or.kr>
5. Apex-Brasil – Brazilian Trade and Investment Promotion Agency <https://apexbrasil.com.br>
6. BNDES – Brazilian Development Bank: <https://www.bnades.gov.br>
7. Turkish Eximbank <https://www.eximbank.gov.tr>
8. UNCTAD. World Investment Report. <https://unctad.org>
9. Министерство экономики и финансов Республики Узбекистан <https://www.mf.uz>
10. Агентство по продвижению экспорта при Минторге Республики Узбекистан (UzTrade) <https://uztrade.uz>
11. Национальный комитет Республики Узбекистан по статистике, <https://www.stat.uz>
12. И.Романов «Особенности включения развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости» (Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2023. Том 15. Выпуск 4. С. 35-50. DOI: 10.38050/2078-3809-2023-15-435-50)
13. Н.А.Чернышева «Помощь ВТО развивающимся странам в наращивании торгового потенциала», журнал Экономическая политика, №3, том 1, март 2019 г.
14. С.Балдина и соавтры – «Членство в ВТО и его влияние на экономическое развитие стран-членов», журнал Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, №4-1, 2013 г.
15. Интервью с Еленой Даниловой-Кросс из регионального отделения ПРООН в Братиславе в апреле 2014 г. <https://news.un.org/ru/audio/2014/04/1022461#>
16. Интервью специпредставителя Президента РУз по вопросам ВТО Азизбека Урунова в ноябре 2024 года. <https://www.gazeta.uz/ru/2024/11/07/wto>