ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

[1]Умаров Санжар Фаридович, [2]Наров Улугбек Ирискулович
[1]студент кафедры ВЭД ТГУВ, [2]д.э.н., профессор кафедры ВЭД ТГУВ
https://doi.org/10.5281/zenodo.19816893

Актуальность исследования. Европейский союз является ёмким и регуляторно сложным рынком, доступ к которому для Узбекистана связан с расширением экспорта и технологической модернизацией. Несмотря на получение GSP+ в 2021 году, сохраняется асимметрия торговли: экспорт остаётся сырьевым, тогда как импорт представлен продукцией с высокой добавленной стоимостью. Это ограничивает диверсификацию и усиливает зависимость, что требует поиска экспортных ниш и мер повышения экспортного потенциала с учётом стандартов ЕС.

Экономический потенциал Европейского союза

Анализ торгово-экономических отношений Узбекистана с Европейским союзом требует учёта масштабов и структурных характеристик экономики ЕС, определяющих условия функционирования на данном рынке. Европейский союз является одной из крупнейших экономик мира, формируя около 16–17% глобального валового внутреннего продукта [1; 2]. Высокий уровень экономического развития и значительная ёмкость внутреннего рынка обеспечивают устойчивые позиции ЕС в мировой экономике.

Экономическая структура ЕС носит постиндустриальный характер: сектор услуг формирует около 73–74% ВВП, промышленность — 24–25%, а сельское хозяйство — менее 2% [3]. Такая структура отражает высокий уровень производительности и технологической специализации экономики.

Европейский союз занимает ключевые позиции в глобальных цепочках добавленной стоимости, концентрируясь на сегментах с высокой добавленной стоимостью. Экспорт ЕС представлен преимущественно высокотехнологичной продукцией, включая машиностроение, автомобили и фармацевтику, тогда как импорт включает значительные объёмы сырья и промежуточных товаров [3].

Высокий уровень экономической продуктивности ЕС подтверждается показателями относительного экономического веса, существенно превышающими среднемировой уровень, тогда как для Узбекистана данный показатель остаётся значительно ниже [1; 2]. Это отражает различия в уровне экономического развития и предопределяет асимметричный характер торгово-экономических отношений.

Таким образом, особенности экономической структуры и специализации Европейского союза формируют условия, при которых взаимодействие с Узбекистаном развивается в рамках различий в добавленной стоимости и степени участия в глобальных цепочках производства.

Условия торговли и роль режима GSP+

Отношения Республики Узбекистан с Европейским союзом строятся на основе Соглашения о партнёрстве и сотрудничестве, подписанного 21 июня 1996 года и вступившего в силу 1 июля 1999 года после ратификации сторонами [1]. Данное соглашение формирует

правовую основу двустороннего взаимодействия и регулирует торгово-экономические и институциональные аспекты сотрудничества.

В последние годы структура внешней торговли стран Центральной Азии претерпела изменения под влиянием глобальных экономических факторов. Европейский союз остаётся одним из ключевых торговых партнёров региона, обеспечивая около 24–25% совокупного внешнеторгового оборота стран Центральной Азии [2].

В то же время усилилась роль Китая и сохраняется значительное влияние России, что привело к перераспределению торговых потоков. В Узбекистане доля ЕС составляет около 9,7–10,4% внешнеторгового оборота, при этом Европейский союз занимает третье место среди торговых партнёров после Китая и России [1; 3].

Существенным фактором развития торговых отношений является режим GSP+, полученный Узбекистаном в 2021 году, который обеспечивает беспошлинный доступ для большинства товаров узбекского экспорта на рынок ЕС и способствует повышению их конкурентоспособности [3].

Структура торговли Узбекистана с Европейским союзом

Торговля Узбекистана с Европейским союзом характеризуется устойчивой асимметрией и отрицательным сальдо: в 2024 году товарооборот составил около 6,4 млрд долл., из которых экспорт — около 1,7 млрд долл., импорт — около 4,7 млрд долл. [3].

Экспорт в ЕС остаётся ограниченным и слабо диверсифицированным, сосредоточенным в химической продукции, текстиле и агропродовольственных товарах, при преобладании сырья и полуфабрикатов [3; 14]. Импорт формируется за счёт машин и оборудования, транспортных средств и фармацевтики, что отражает зависимость от внешних технологий [3].

В целом сложившаяся структура соответствует импортно-ориентированной и периферийно-зависимой модели торговли с низкой долей добавленной стоимости в экспорте.

Структура импорта и экспорта Узбекистана со странами ЕС

Торговля Узбекистана с Европейским союзом характеризуется устойчивой асимметрией и отрицательным сальдо: в 2024 году общий товарооборот составил около 6,4 млрд долл., из которых экспорт — порядка 1,7 млрд долл., а импорт — около 4,7 млрд долл.

Экспорт Узбекистана в ЕС остаётся ограниченным по объёму и степени диверсификации. Его основу составляют химическая продукция (включая удобрения и уран), текстиль и агропродовольственные товары, при этом значительная часть поставок представлена сырьём и полуфабрикатами [3; 14]. Это указывает на низкую степень переработки и ограниченное участие в цепочках добавленной стоимости.

Импорт из ЕС формируется преимущественно за счёт машин и оборудования, транспортных средств и фармацевтической продукции [3], что отражает зависимость экономики Узбекистана от поставок технологически сложных товаров.

Таким образом, структура торговли носит импортно-ориентированный характер и соответствует модели с низкой добавленной стоимостью экспорта.

Резервы экспортного потенциала Республики Узбекистан на рынке Европейского союза

Несмотря на положительную динамику торгово-экономических отношений, доля Европейского союза в экспорте Узбекистана остаётся относительно низкой — около 6–7%,

тогда как в импорте достигает 10–12%, что отражает сохраняющийся дисбаланс и наличие нереализованного экспортного потенциала [3; 14].

Текстильная отрасль остаётся одним из ключевых направлений экспорта, обеспечивая до 15–20% совокупных поставок, однако экспорт в ЕС по-прежнему ориентирован преимущественно на полуфабрикаты [2; 14]. Аналогичная ситуация наблюдается в агропромышленном секторе, несмотря на значительный потенциал поставок плодоовощной продукции и переработанных товаров [2].

Химическая продукция, включая удобрения и неорганическую химию, занимает заметную долю экспорта в ЕС (около 10–15%), что создаёт возможности для дальнейшего расширения поставок в условиях роста спроса на альтернативных поставщиков [14].

Дополнительный потенциал связан с экспортом критических ресурсов, включая медь и уран, спрос на которые возрастает в рамках промышленной и экологической трансформации ЕС [15]. В то же время низкая степень переработки и ограниченная интеграция в производственные цепочки сдерживают реализацию данного потенциала.

В целом структура экспорта Узбекистана соответствует участию на начальных стадиях глобальных цепочек добавленной стоимости, что ограничивает формирование высокой добавленной стоимости [5]. Реализация экспортного потенциала требует углубления переработки, соответствия стандартам ЕС и развития логистической инфраструктуры. связей.

Сравнительные модели торгово-экономического взаимодействия стран Центральной Азии с Европейским союзом

Сравнительный анализ показывает, что взаимодействие стран Центральной Азии с Европейским союзом носит неоднородный характер и определяется ресурсной специализацией, уровнем промышленного развития и степенью интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Казахстан характеризуется ресурсно-экспортной моделью, при которой значительная доля торговли с ЕС обеспечивается поставками нефти, урана и металлургической продукции [8]. Кыргызстан и Таджикистан демонстрируют ограниченную диверсификацию и высокую зависимость от торговли с Китаем и Россией, где доля Китая достигает 40–45% [8]. Туркменистан сохраняет моноэкспортную ориентацию с доминированием Китая (до 60% внешнеторгового оборота), тогда как участие ЕС остаётся ограниченным [8].

На этом фоне Узбекистан занимает промежуточное положение, сочетая элементы сырьевой и перерабатывающей экономики. Получение статуса GSP+ в 2021 году и проводимые реформы создают условия для расширения экспорта и углубления взаимодействия с ЕС [3].

Таким образом, Узбекистан обладает потенциалом перехода к более диверсифицированной модели торговли с Европейским союзом, что определяет необходимость анализа направлений реализации экспортного потенциала.

Резервы экспортного потенциала Республики Узбекистан на рынке Европейского союза

Доля ЕС в экспорте Узбекистана остаётся относительно низкой (6–7%), тогда как в импорте достигает 10–12%, что отражает сохраняющийся дисбаланс [3; 14]. Текстиль и агропромышленная продукция формируют значительную часть экспорта, однако поставки в ЕС по-прежнему ориентированы на полуфабрикаты [2; 14].

Химическая продукция (10–15% экспорта) и критические ресурсы, включая медь и уран, обладают потенциалом расширения поставок на фоне растущего спроса в ЕС [14; 15]. В

то же время низкая степень переработки, ограниченная интеграция в цепочки добавленной стоимости и требования стандартов ЕС сдерживают реализацию этого потенциала [5].

Реализация экспортных возможностей связана с углублением переработки, повышением качества продукции и развитием логистической инфраструктуры, что позволит увеличить добавленную стоимость экспорта и усилить позиции Узбекистана на рынке ЕС.

Заключение

Торговля Узбекистана с ЕС характеризуется структурной асимметрией: импорт представлен высокотехнологичной продукцией, тогда как экспорт остаётся сырьевым и слабо диверсифицированным.

Несмотря на это, режим GSP+ и экономические реформы создают условия для трансформации модели торговли. Ключевым направлением является увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

Реализация этих мер позволит повысить конкурентоспособность экспорта и укрепить позиции Узбекистана на рынке ЕС.

Список литературы

1. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database 2024–2025. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database
2. World Bank. World Development Indicators. https://data.worldbank.org
3. Eurostat. Official Statistics Database (Comext). https://ec.europa.eu/eurostat
4. European Central Bank. Euro and Monetary Statistics. https://www.ecb.europa.eu
5. Organisation for Economic Co-operation and Development. Economic Outlook and Trade in Value Added (TiVA). https://www.oecd.org
6. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report. https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report
7. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (n.d.). UNCTADstat Data Center. https://unctad.org
8. World Trade Organization. Trade Statistics Database. https://www.wto.org
9. European Commission. EU Trade Policy and GSP Scheme. https://policy.trade.ec.europa.eu
10. Euronext. Market Data and Reports. https://www.euronext.com
11. United Nations World Tourism Organization. Tourism Statistics Database. https://www.unwto.org
12. Fortune. Global Corporate Rankings. https://fortune.com
13. Ministry of Foreign Affairs of Uzbekistan. Uzbekistan–EU Trade Statistics. https://www.uzembassy.org.tr/news/6636?language=en
14. Eurostat. International Trade in Goods Statistics (Comext). https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods
15. UN Comtrade. International Trade Statistics Database. https://comtrade.un.org
16. European Commission. EU–Central Asia Trade Relations. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/central-asia_en
17. Статистическое агентство Республики Узбекистан. Официальная статистика внешней торговли. https://stat.uz