

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова


Кваліфікаційна робота бакалавра

**на тему: «РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ
ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ
УЗБЕКИСТАН»**

Виконав:
студент 4 курсу групи УО-41
спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми
«Міжнародні економічні відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Жабборалієв М.

Керівник:  к.е.н., доц. Гончаренко Н.І.

Рецензент:

Харків - 2024

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В.о.завідувача кафедри
міжнародних економічних
відносин імені Артура
Голікова**

Іван МАРЧЕНКО

«____» _____ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Жабборалієву Мукхаммадазібеку

1. Тема роботи «Розвиток зовнішньоторговельних відносин між Україною та Республікою Узбекистан »

керівник роботи к.е.н., доц. Гончаренко Н.І.,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «03» лютого 2023 р. № 4002-3к/38

2. Строк подання студентом роботи 20.05.2024 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

розглянути теоретичні основи дослідження зовнішньої торгівлі; дослідити економічні наслідки лібералізації торгівлі у зовнішньоторговельних відносинах між країнами; охарактеризувати особливості економічного розвитку Республіки Узбекистан; провести аналіз сучасного стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан; визначити перспективи розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин між Україною та Республікою Узбекистан.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
2	ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ І РЕСПУБЛІКОЮ УЗБЕКИСТАН

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент

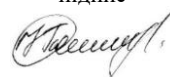


Жабборалієв М.

підпис

ініціали, прізвище

Керівник роботи



Гончаренко Н.І.

підпис

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

	стор
Вступ	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	8
1.1. Теоретичні основи дослідження зовнішньої торгівлі	8
1.2. Економічні наслідки лібералізації торгівлі у зовнішньоторговельних відносинах між країнами	17
Висновки до першого розділу	23
Розділ 2. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ І РЕСПУБЛІКОЮ УЗБЕКИСТАН	24
2.1. Характеристика економічного розвитку Республіки Узбекистан	24
2.2. Аналіз сучасного стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан	34
2.3. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин між Україною та Республікою Узбекистан	45
Висновки до другого розділу	50
Висновки	52
Список використаних джерел	55

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Україна є дуже відкритою економікою, частка зовнішньої торгівлі у ВВП країни у 2022 році становила 88% (Світовий банк). Україна є п'ятим у світі експортером зерна та одним із основних експортерів чавуну та сталі. У 2022 році основними експортними продуктами були лабіринт і кукурудза (13,5%), соняшник (12,4% - країна є експортером №1 у світі), залізна руда (6,6%), а також пшениця і меслін (6%); Тоді як в імпорті лідирували нафтопродукти (15,7%), транспортні засоби (5,3%), нафтовий газ (3,8%), медикаменти (2,8%) та вугілля (2,1%).

За даними СОТ, у 2022 році Україна експортувала товарів на 44,3 млрд дол. США, імпортувала – на 55,2 млрд дол.США (-34,1% та -24,1% відповідно); тоді як експорт послуг скоротився на 12,4% до 16,16 млрд дол. США, імпорт майже подвоївся до 27,1 млрд дол. Таким чином, дефіцит зовнішнього балансу товарів і послуг збільшився до 16,8% ВВП у 2022 році з 1,3% роком раніше. Останні урядові оцінки показують, що у 2023 році вартість експорту впала на 18,7% порівняно з аналогічним періодом минулого року (до 35,8 млрд дол.США). Натомість імпорт у грошовому вираженні зріс до 62,2 млрд дол.США.

Зовнішня торгівля майже не постраждала від конфлікту з Росією, яка традиційно була основним постачальником нафти та газу, на яку припадає майже чверть загального імпорту країни. Україна прагне розвивати торговельні відносини з країнами. Крім того, до війни морський транспорт був основним експортним маршрутом для українських товарів, враховуючи як вартість, так і обсяг. Проте з початком війни відбулися зрушення, і автомобільний і залізничний транспорт набув значення.

Україна є членом таких міжнародних економічних організацій: Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ), МВФ, Зона Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), СОТ, Євразійське

економічне співтовариство (ЄАЕС) (спостерігач) тощо. З Республікою Узбекистан Україна має угоду про зону вільної торгівлі.

Ступінь вивченні проблеми. Великий внесок у розвиток класичних теоретичних уявлень щодо дослідження зовнішньої торгівлі між країнами зробили роботи А.Сміта, Д.Рікардо, В.Леонтьєва, Б.Оліна, М.Портера, Г.Хабберлера, Е.Хекшера та інших вчених.

Серед українських дослідників можна виділити Н. Бабінцева, С.Величко, А. Голікова, Н. Гончаренко, Л. Григорову-Беренду, О.Довгаль, С. Козак, Н.Казакову, Ю. Матюшенка, О. Мельянцева, Ю. Пахомова., О. Селіщева, А.Філіппенка, М. Шубу та інших.

Метою дослідження є визначення особливостей розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан.

Завдання дослідження:

- розглянути теоретичні основи дослідження зовнішньої торгівлі;
- дослідити економічні наслідки лібералізації торгівлі у зовнішньоторговельних відносинах між країнами;
- охарактеризувати особливості економічного розвитку Республіки Узбекистан;
- провести аналіз сучасного стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан;
- визначити перспективи розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин між Україною та Республікою Узбекистан.

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньоторговельних відносин між країнами.

Предмет дослідження – передумови, особливості і перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан.

Методи дослідження. У ході дослідження використовувались загальнонаукові методи пізнання: системно-логічний – для дослідження понятійного апарату зовнішньої торгівлі; аналізу і синтезу – для

виокремлення особливостей розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин між Україною і Республікою Узбекистан; статистичний – для аналізу сучасного стану і динаміки розвитку експортно-імпортних операцій між країнами, прогнозування зростання/ падіння зовнішньої торгівлі.

Інформаційною базою дослідження слугуватимуть сайти європейських інституцій (Єврокомісії, Європейської ради та Європарламенту), статистичні дані міжнародних організацій (Світовий банк, тощо), різноманітні статистичні сайти (OECD тощо), роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, містить 59 сторінок тексту, 5 рисунків, 10 таблиць. Список джерел містить 51 найменування літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

1.1. Теоретичні основи дослідження зовнішньої торгівлі

Домінуючими теоріями є дослідження зовнішньої торгівлі між країнами є абсолютна перевага, порівняльна перевага у витратах, теорія забезпеченості факторами виробництва, теорія технологічного розриву, теорія внутрішньогалузевої торгівлі, теорія нової торгівлі, голландська хвороба, теорія торгівлі двадцять першого століття тощо.

Аналіз можна розпочати з традиційних теорій міжнародної торгівлі, наприклад, меркантилізму, фізіократів, теорії абсолютної переваги міжнародної торгівлі Адама Сміта (1776) [25] і порівняльної переваги міжнародної торгівлі Давида Рікардо (1817) [21]. Модель забезпеченості факторами виробництва також була основою міжнародної торгівлі, згідно з економістами двадцятого століття, розробленою Хекшером і Оліном [18], а пізніше Самуельсоном (коротше кажучи, HOS) це дві країни, два товари та два фактори моделі виробництва, припускаючи, що постійні повертається до масштабу. Ця модель вивела факторні ресурси країн у центр торгових теорій [9, 14, 18]. Крім того, нові теорії торгівлі, внутрішньогалузева торгівля та теорія торгівлі 21-го століття мають своє значення в літературі.

Дивлячись на еволюцію міжнародної торгівлі та теорій, ми виявили походження торгових теорій від меркантилістів, які часто залишаються поза увагою літератури. Стиль роботи меркантилістів багато говорить про їхню теорію на практиці. Вони походили з 17-го століття і вважали, що найкраще робити експорт і уникати імпорту, який дасть їм більше злитків, що є єдиним показником прибутку та добробуту. Це імпліцитно означає, що торгівля базувалася на системі протекціоністської політики [5, 11]. Економісти вісімнадцятого століття, яких називають «фізіократами», аналізували

«круговий потік багатства» в економіці в сукупній структурі. «Економічна таблиця» Франсуа Кене (1758) вважається однією з найвидатніших макроекономічних моделей ранніх днів. Ця концепція була розроблена у Франції і характеризується головним чином вірою в те, що урядова політика не повинна втручатися в дію природних економічних законів і що земля є джерелом усіх багатств. Фізіократи нападали на меркантилістів не лише за масу економічних правил, але й за акцент на виробниках і зовнішній торгівлі. У той час як меркантилісти вважали, що кожна нація повинна регулювати торгівлю та виробника, щоб збільшити своє багатство та могутність, фізіократи стверджували, що праця та комерція мають бути вільними від будь-яких обмежень [6, 15].. З промисловою революцією нові теорії свідчать про велику зміну меркантилізму та фізіократів в економічній літературі. Публікація Адама Сміта «Багатство народів» (1776) [25] ознаменувала еволюцію стандартизованих теорій торгівлі. Кожна країна виробляє товари, в яких вона має абсолютну перевагу над іншими, що походить від поділу праці, як пояснюється фабрикою шпильок, відволікаючись від точки зору «тільки експорту» і звертаючи увагу на імпорту. Оскільки внутрішня економіка є джерелом багатства, метою торгівлі було збільшити експорт, щоб більше можна було імпортувати, підвищуючи загальний добробут. Подальший розвиток отримала теорія порівняльних переваг у праці Давида Рікардо «Про принципи політичної економії та оподаткування» (1817). Як пояснюється на відомому прикладі Англії та Португалії, які торгували вином і тканиною, це була не абсолютна перевага, а порівняльна перевага, яка була необхідною та достатньою умовою для торгівлі. Згідно з ним, країна має порівняльну перевагу у виробництві товару, якщо альтернативна вартість виробництва цього товару порівняно з іншим товаром нижча в цій країні, ніж в іншій країні. Отже, торгівля була б вигідною для обох торгуючих країн. Сміт і Рікардо представили поняття використання спрощених моделей для розуміння економічних проблем торгівлі; вони обидва виступали за вільну торгівлю на протидію існуючим меркантилістським теоріям протекції. Було

запропоновано, що дозволивши торгівлі потік, це зробить усіх багатшими. Цікаво, що Рікардо не врахував у своїй теорії аспекти розподілу доходу. Рікардо знав, що якщо Англія відкриється для вільної торгівлі, це принесе користь робітникам, які працювали в суконній промисловості Англії, але зашкодить аристократам, які володіли більшістю сільськогосподарських угідь Англії. Але все ж його теорії потужні та чудові, щоб пояснити, чому торгівля відбувається між країнами, які спеціалізуються на дуже різних видах продукції.

Модель торгівлі факторами виробництва, розроблена Хекшером і Оліном, а пізніше Самуельсоном, (коротше кажучи, HOS) — це дві країни, два товари та два фактори моделі виробництва, припускаючи постійну віддачу від масштабу. Ця модель вивела факторні запаси країн у центр торгових теорій. Пов'язуючи моделі торгівлі з факторами виробництва та методами виробництва, теорія торгівлі відійшла від технологічних інтерпретацій Рікардіанської моделі порівняння витрат. Рікардіанська модель стверджує, що країни спеціалізуються на товарах, у яких вони мають найбільшу відносну перевагу. Модель Хекшера-Оліна ігнорує відмінності в загальній продуктивності факторів виробництва в різних галузях, і передбачається, що всі країни мають однакову технологію в даній галузі. Він передбачає, що країни вироблятимуть відносно більше товарів, які інтенсивно використовують свої відносно надлишкові фактори [16]. Якщо припустити однакові переваги в різних країнах, факторами виробництва різних країн разом із факторомісткістю товарів були відповідальні за встановлення цін на товари. Наприклад, якщо країна А має надлишок капіталу та виробляє капітальні блага інтенсивного блага Х, тоді ціна блага Х буде нижчою порівняно з іншими країнами.

З теореми про вирівнювання цін на фактори виробництва цієї моделі ми дізнаємося, що оскільки фактори є нерухомими між країнами, торгівля через вирівнювання цін на товари також призводить до вирівнювання цін на фактори виробництва в країнах. Наслідок цієї теореми стосується захисту та

реальної заробітної плати. У ньому стверджувалося, що згідно з доктриною вільної торгівлі та вирівнювання цін факторів виробництва дефіцитні фактори торгівельних країн зрештою втрачають більше. Іншими словами, капітал, який вважається дефіцитним фактором, отримає більше переваг від захисту, ніж вільна торгівля за цією моделлю. Незважаючи на більш широке використання цієї моделі в торговельній політиці, дуже мало емпіричних доказів підтримує цю модель. Припущення цієї моделі не впоралися з реаліями світу. Навіть з огляду на торгівлю, немає доказів вирівнювання цін між країнами. Парадокс Леонтьєва показав, що більша частина торгівлі відбувається між схожими країнами. Товари-замінники імпорту США склалися з капіталомістких товарів, тоді як експорт був трудомістким. Після цього було надано різні пояснення, посиляючись на кваліфіковану робочу силу США, яка користується попитом порівняно з її торговими партнерами.

Серед людей, які працювали з даними про торгівлю, існувала певна прихована течія невдоволення. Традиційні теорії були проникливими, але не давали повної картини моделей торгівлі між країнами. Велика кількість торгівлі відбувалася між схожими економіками, наприклад, торгівля між США та ЄС, торгівля США та Канади сприяє тому. Це призвело до появи нових теорій торгівлі, згідно з якими рушійною силою торгівлі були не лише властиві відмінності у продуктивності, але й той факт, що економія від масштабу сприяє зосередженню виробництва в одному місці. Збільшення внутрішньої прибутковості фірм породило монопольну/олігопольну ринкову структуру, яка за своєю суттю призвела до диференціації продукції. З усіма цими змінами, згаданими вище, нова теорія торгівлі відхиляється від критичних припущень про постійну віддачу, досконалу конкуренцію та однорідні товари, які були основою Рікардіанської моделі та моделі HOS [23, 20]. З розвитком олігополістичних ринків також висвітлювалися теорії стратегічної торгівлі, що привернуло увагу політиків розвинених країн. Література проводить різницю між національною та міжнародною економією

від масштабу. Далі вони класифікуються на внутрішні та зовнішні. Для внутрішньої економіки на міжнародному рівні виробництво досягає глобального розмаху з точки зору розташування. Поява глобальних ланцюгів створення вартості забезпечує переміщення виробництва в економічно ефективні країни. Збільшення віддачі від масштабу також розглядається як фактор часу з класифікаціями статичної та динамічної економії на масштабі. Отже, це не нинішня економія на масштабі. Тим не менш, ті, що виникають у процесі навчання на практиці, також слід враховувати при виборі галузі для спеціалізації та формування торгової політики країнами [8].

Головною проблемою, яка загнала в кут нову теорію торгівлі, була передбачувана сила моделі торгівлі традиційними теоріями. Можливості множинної рівноваги через зростання доходів і стратегічних моделей, прийнятих фірмами, були руйнівними для прогнозування моделі торгівлі за допомогою нових теорій торгівлі. Таким чином, торгівля може призвести як до вигод, так і до збитків, причому економія на масштабі для країн залежить від їх здатності отримувати економію. Якщо країна застрягла на невеликому ринку товарів, що повертаються, то існує висока ймовірність зазнати збитків від торгівлі.

Бажання різноманітності, виробленої в тих самих галузях, відкриває простір для внутрішньогалузевої торгівлі [26]. Через різну еластичність попиту, що переважає в різних країнах на той самий товар, внутрішньогалузева торгівля допомагає розширити переваги монополістичної конкуренції. Повна спеціалізація та сегментовані ринки, що сприяють демпінгу експорту, також пояснюють випадок двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі. Невдовзі з'явилися моделі взаємного демпінгу, що призвело до формулювання «теорії стратегічної торгівлі» [4], яка пояснюється відомим прикладом Airbus і Boeing. Завдяки наявності внутрішнього ефекту масштабу на національному рівні країни, які історично випереджають інші у виробництві товарів, мають перевагу над іншими, тобто вони першими досягають оптимальної позиції на ринку, за якої вони можуть

виробляти за набагато нижчою ціною. ціна порівняно з тим, що інші країни можуть запропонувати на початку. Йдеться не лише про вигоду першому, але той, хто першим рухається, повинен мати можливість рухатися з високою швидкістю та у великих масштабах [1].

Цей стратегічний елемент теорії торгівлі став популярним у політиці розвинених країн, де застосовуються різні тактики, щоб стримати інші країни від отримання переваги першими.

Технології та прямі іноземні інвестиції знаходять належне існування в теоріях торгівлі, які пояснюють схему торгівлі. Оскільки життєвий цикл продукту (PLC) привертає увагу, він показує, як на етапі інновацій країна, яка є джерелом цих інновацій, постачає ці товари решті світу. Коли продукт переходить до зрілої та стандартизованої стадії, технологія поширюється на решту світу [10].

Країна-новатор також починає імпортувати різновиди або інші дешевші версії оригінального товару. Це пояснює те, що країни торгують, тому що вони знаходяться на різних рівнях виробничого циклу. Модель технологічного розриву ще більше розширила цю концепцію. Не всі країни знаходяться на однаковому рівні технологій, і відбувається передача технологій з однієї країни в іншу через ПІІ, оренду або залучення до науково-дослідних робіт. Країни, що розвиваються, завжди прагнуть піднятися вище по технологічній драбині. Розвинуті країни шляхом зловживання владою та політикою намагаються зберегти свої позиції на технологічних сходах, стримуючи інших підніматися по ній. Вони знають, що втрата позиції на технологічних сходах погіршить ситуацію в країні, вплинувши на їхній реальний обмінний курс. У всьому цьому процесі також слід пам'ятати про торговельний зв'язок ПІІ. Емпіричні дані показують, що країни, які отримали великі обсяги ПІІ, також мають швидке поширення технологій і вищі темпи зростання. Потік величезної кількості іноземних інвестицій і міжнародної економіки на масштабі призвели до існування транснаціональних компаній. З'явилася модель торгівлі в умовах гіперглобалізації знаходить гарне

пояснення в цій моделі, оскільки більша частина торгівлі відбувалася між різними підрозділами цих корпорацій. Оскільки ці корпорації отримували прибутки від торгівлі, торгові моделі також йшли в напрямку, бажаному ТНК.

І в традиційній, і в новій теорії торгівлі вплив торгівлі на зростання не знайшов жодного місця. Роботу в цій галузі вперше опублікував Дж. Р. Хікс, який стверджує, що навіть у світі НОС через різну еластичність товарів у країнах зростання доходу може відрізнятися від зростання виробництва. Якщо припустити технологічний стимул, який спричиняє паралельне зміщення РРС назовні, тобто однакове збільшення експорту та імпорту призводить до збільшення доходу в економіці. У цьому випадку збільшення доходу може бути більшим або меншим, ніж випуск, залежно від різної еластичності доходу для експортних та імпортних товарів. Ця робота була розширена Бхагваті (1958) [3] у моделі «Immiserizing Growth», яка пояснювала, як технологічне зростання експортних товарів і еластичність експортованих товарів до нижчих доходів можуть негативно вплинути на умови торгівлі. У цьому сценарії зростання доходів менше, ніж зростання виробництва, і доходи абсолютно менше через зниження цін. Отже, за цією моделлю технологічний прогрес змінив умови торгівлі проти вашої країни. Гіпотеза Пребіша і Зінгера забезпечила подальший прорив у цій галузі. Їхня гіпотеза стверджує, що існує довгострокова тенденція до погіршення умов торгівлі основними товарами. Було помічено, що країни, які експортують сировинні товари, спостерігали погіршення умов торгівлі. Це узгоджується з аргументом про те, що глобальна пропозиція не є постійною, і коли якийсь ресурс стає дефіцитним, його замітник стає доступним на ринку. Саме внесок політики сільськогосподарського протекціонізму, якої дотримуються країни, які виступають за вільну торгівлю, і зниження попиту на проміжні/основні товари з боку розвинутих країн із країн, що розвиваються, призвело до відсталості цих країн.

Наявність природних ресурсів не є приємною історією з точки зору торгівлі. Було помічено, що країни з природними ресурсами спеціалізуються на експорті природних ресурсів, враховуючи початкові прибутки, які вони отримують від експорту таких товарів. Проте з часом умови їх торгівлі погіршуються. Це ядро голландської хвороби.

Знайшовши нафту, голландці спеціалізували свій експорт на нафті, перемістивши свої ресурси з інших секторів на нафту, що скоригувало умови торгівлі та прискорило темпи зростання та подальший попит на майбутній період. Проте після вичерпання запасів нафти вони не змогли перейти до своєї попередньої промисловості. Це пов'язано з наслідком навчання на практиці [2]. Ми знаємо, що ми вчимося, роблячи більше, але коли ми припиняємо щось робити, ми навіть втрачаємо наявні знання в цій галузі. Тому його називають прокляттям природних ресурсів. Це детально розглядається в моделі «Динамічна конкурентна перевага». Згідно з цією моделлю, нам потрібно ретельно вибирати галузь для спеціалізації, і наше рішення не повинно ґрунтуватися виключно на статичній віддачі від масштабу. Проте слід також подумати про динамічне повернення до масштабу галузі. Як тільки ми починаємо постійне повернення до промисловості природних ресурсів, у нас залишається менше ресурсів і простору для диверсифікації нашої економіки за рахунок інших товарів.

Теорії торгівлі для 21-го століття. Переглядаючи наведені вище моделі, стає очевидним, що нова теорія торгівлі вимагає вільної торгівлі, але з деякими кроками обережності. Зловживання владою розвинених країн призвело до двох різних підходів до торгової політики. Оскільки країни, що розвиваються, змушені дотримуватися традиційної доктрини вільної торгівлі через двосторонні торгові переговори та багатосторонні інституції, поліція розвинених країн зосереджена на стратегічній торгівлі. Здатність нинішньої економічної парадигми підтримувати розрив нерівності підтримує асиметричне поєднання стратегій. Ця комбінація політик визначає торгівлю в сучасному світі. Ваше становище у світі змушує вас потрапляти в будь-яку

групу, змушуючи вас проводити поважну торгову політику. Сучасні моделі використовують спрощені поняття для розуміння цього динамічного процесу в складному світі. Тепер нам потрібно представити більш реалістичні моделі, включивши питання політичних стратегій, макроекономічного погляду, нерівності тощо в теорії торгівлі.

Країни беруть участь у міжнародній торгівлі з двох основних причин, кожна з яких сприяє отриманню прибутку від торгівлі. Оскільки кожна країна відрізняється від інших країн факторами виробництва, технологією, географією, природними ресурсами та людським капіталом, і вони хочуть досягти економії на масштабі виробництва [13]. Тому між країнами відбувається торгівля. Згідно з класичними теоріями торгівлі, Рікардо знав, що якщо Англія відкриється для вільної торгівлі, це принесе користь робітникам, які працювали в англійській суконній промисловості, але зашкодить аристократам, які володіли більшістю сільськогосподарських угідь Англії. Але все ж його теорії потужні й чудово пояснюють, чому торгівля відбувається між країнами, які спеціалізуються на дуже різних видах продукції. Модель Хекшера-Оліна широко використовується в торговельній політиці, але дуже мало емпіричних доказів підтримує цю модель. Припущення цієї моделі не впоралися з реаліями світу. Навіть з огляду на торгівлю, немає доказів вирівнювання цін між країнами. Парадокс Леонтьєва показав, що більша частина торгівлі відбувається між схожими країнами. Товари-замінники імпорту США склалися з капіталомістких товарів, тоді як експорт був трудомістким. Після цього було надано різні пояснення, посиляючись на кваліфіковану робочу силу США, яка користується попитом порівняно з її торговими партнерами. Крім того, прагнення до різновидів, вироблених в тих самих галузях, відкриває простір для внутрішньогалузевої торгівлі. Технології та ППІ також знаходять адекватне існування в теоріях торгівлі, що пояснюють схему торгівлі. Оскільки прибутки від торгівлі отримували корпорації, торгові моделі також йшли в напрямку, бажаному ТНК. Голландська хвороба засвідчила, що наявність природних ресурсів не

робить приємної історії з точки зору торгівлі. Було помічено, що країни з природними ресурсами спеціалізуються на експорті природних ресурсів, враховуючи початкові прибутки, які вони отримують від експорту таких товарів. Проте з часом умови їх торгівлі погіршуються. У двадцять першому столітті нам тепер потрібно запроваджувати більш реалістичні моделі, вбудовуючи питання політичних стратегій, макроекономічного погляду, нерівності тощо в теорії торгівлі. Між членами СОТ існують серйозні розбіжності щодо питань, пов'язаних із потоками даних і локалізацією даних. (Nivedita, 2018). Основа торгівлі повністю базується на меті торгівлі та економічній ефективності країни з точки зору попиту та пропозиції. Але порівняльна теорія витрат міжнародної торгівлі все ще не викликає сумнівів і справедлива майже для будь-яких обставин між торгуючими країнами.

1.2. Економічні наслідки лібералізації торгівлі у зовнішньоторговельних відносинах між країнами

Метою зменшення бар'єрів у торгівлі, звичайно, є підвищення рівня торгівлі, що, як очікується, покращить економічний добробут. Економісти часто вимірюють економічний добробут за часткою загального виробництва товарів і послуг (тобто валового внутрішнього продукту, ВВП), яку країна виробляє в середньому на одну людину. ВВП є найкращим вимірюванням економічного добробуту, але він має значні концептуальні труднощі. Як зазначає Джозеф Стігліц, вимірювання ВВП «не в змозі охопити деякі чинники, які впливають на життя людей і сприяють їхньому щастю, такі як безпека, дозвілля, розподіл доходів і чисте навколишнє середовище, включно з тими факторами, які сприяють зростанню. сам по собі має бути стійким». [16] Крім того, ВВП не розрізняє «хороше зростання» та «погане зростання»; наприклад, якщо компанія скидає відходи в річку як побічний продукт свого виробництва, як виробництво, так і подальше очищення річки сприяють вимірюванню ВВП.

У результаті багатостороннього раунду торгових переговорів у рамках ГАТТ/СОР тарифи знижуються протягом перехідного періоду, але не скасовуються повністю [17]. Однак у двосторонніх або регіональних угодах про вільну торгівлю (ЗВТ) сторони повністю скасовують майже всі тарифи на торгівлю одна з одною, як правило, протягом перехідного періоду, який може тривати від п'яти до десяти років.

Хоча зменшення бар'єрів у торгівлі загалом означає рух до вільної торгівлі, існують ситуації, коли зниження тарифу може фактично збільшити ефективний рівень захисту для вітчизняної промисловості. Джейкоб Вінер наводить приклад: «Припустімо, що існують імпорتنі мита як на вовну, так і на вовняні тканини, але вовна не виробляється вдома, незважаючи на мито. Скасування мита на вовну, залишаючи без змін мито на вовняну тканину, призводить до посиленого захисту для суконної промисловості, але не має жодного значення для вирощування вовни» [11, 16, 22].

Це відбувається з деякими продуктами в результаті багатосторонніх торгових переговорів. Наприклад, країна часто знижує тарифи на товари, які не є чутливими до імпорту — часто тому, що вони не виробляються в цій країні — більшою мірою, ніж вона знижує тарифи на чутливі до імпорту товари. У ЗВТ, де кінцевим результатом є нульові тарифи, це не матиме ефекту, коли угода буде виконана повністю. Однак у перехідний період це цілком може бути актуальним для деяких продуктів. Однак, окрім цього винятку, зниження тарифів чи інших бар'єрів у торгівлі збільшує торгівлю товаром, і це є метою торгової угоди.

Вигоди для економіки від розширення експорту, оскільки торговельний партнер покращує доступ до ринку, є очевидними та незаперечними. Якщо торговельний партнер Сполучених Штатів зменшить бар'єри в результаті торгової угоди, експорт США, ймовірно, зросте, що збільшить виробництво США та ВВП. І постачальники фірми, яка отримує додаткові продажі за рахунок експорту, ймовірно, також збільшать свої продажі цій фірмі, тим самим збільшуючи ВВП.

Фірми, які отримують продажі завдяки цьому, цілком можуть найняти більше працівників і, можливо, збільшити дивіденди акціонерам. Ці гроші розподіляються в економіці кілька разів у результаті того, що економісти називають ефектом грошового мультиплікатора, який стверджує, що на кожен 1 долар, отриманий людиною як дохід, його частина буде витрачена (тобто споживання), а частина буде збережено. Якщо люди відкладають 10 відсотків свого доходу, то на кожен 1 долар, зароблений як дохід, буде витрачено 90 центів і 10 центів буде заощаджено. Потім витрачені 90 центів стають доходом іншої людини, і знову 90 відсотків цього буде витрачено на споживання. Це продовжується, доки з початкової суми в 1 долар нічого не залишиться.

Фактично, розширення експорту збільшує ВВП країни за визначенням. Одне рівняння, яке економісти використовують для визначення ВВП, таке: $\text{ВВП} = \text{Внутрішнє споживання (C)} + \text{Внутрішні валові інвестиції (In)} + \text{Державні витрати (G)} + [\text{Експорт (E)} - \text{Імпорт (I)}]$, або $\text{ВВП} = C + In + G + (E - I)$ [22].

Таким чином, вплив торгівлі на ВВП є чистою сумою, яку експорт перевищує або є меншим за імпорт. Однак це статична міра. Як зазначалося вище, розширення експорту також має динамічний ефект, оскільки компанії стають більш ефективними зі збільшенням продажів.

Економічний вплив збільшення імпорту різний. За визначенням ВВП економістів, звичайно, збільшення імпорту зменшує ВВП. Спосіб розгляду цього полягає в тому, що якщо американська фірма виробляє продукт, який раптово програє через збільшення імпорту, вона скоротить своє виробництво та зайнятість, і, отже, її постачальники також скоротять виробництво та зайнятість, тим самим зменшуючи економічний результат.

Це означає, що меркантилісти мали рацію, що нації було б доцільно обмежити імпорт. Однак майже всі економісти сьогодні відкинули б цей висновок, і насправді багато економістів вважають, що зниження торговельних бар'єрів приносить користь країні незалежно від того,

зменшують бар'єри торгові партнери країни чи ні. Адам Сміт і багато економістів після нього стверджують, що метою виробництва є виробництво товарів для споживання. Стівен Кoen та його колеги висловлюють цей аргумент наступним чином: «Теорії порівняльних переваг (як класичні, так і неокласичні) припускають, що лібералізація торгівлі завжди вигідна споживачам у будь-якій країні, незалежно від того, чи торгові партнери країни відповідають взаємністю, зменшуючи власні торговельні бар'єри. . . З цієї точки зору наголос на взаємному зниженні торговельних бар'єрів у більшості фактичних зусиль щодо лібералізації торгівлі. . . недоречно»[22].

Переваги одностороннього усунення торгових бар'єрів особливо очевидні в тих випадках, коли країна не виробляє товар; у цих випадках усунення торгових бар'єрів розширює вибір споживачів. (Однак, як зазначалося вище, виняток із цього має місце в ситуаціях, коли зменшення торговельного бар'єру щодо сировини чи компонента, який не виробляється в країні, підвищує ефективний рівень захисту для готового продукту.)

Навіть якщо країна справді виробляє продукт, посилення конкуренції через лібералізацію торгівлі, швидше за все, призведе до зниження цін вітчизняними фірмами. У цьому випадку частина заощаджень споживача буде витрачена на споживання інших продуктів. Сума, витрачена на споживання інших продуктів, матиме позитивний вплив на виробництво, що дещо пом'якшить втрати у виробництві фірми, що конкурує з імпортом.

Посилення імпортової конкуренції також має динамічні переваги, оскільки змушує вітчизняних виробників ставати більш ефективними, щоб конкурувати в середовищі нижчих цін. Зниження цін також може мати позитивний вплив на монетарну політику; оскільки імпортна конкуренція зменшує загрозу інфляції, центральні банки можуть проводити більш ліберальну монетарну політику з нижчими процентними ставками, ніж це було б у іншому випадку. Ці нижчі ставки сприяють інвестиціям, житлу та іншим виробничим секторам.

Економісти розробили низку складних моделей, призначених для імітації змін економічних умов, які можна очікувати від торгової угоди. Ці моделі, які базуються на сучасних економічних теоріях торгівлі, корисні там, де бар'єри для торгівлі піддаються кількісній оцінці, хоча результати дуже чутливі до припущень, використаних для встановлення параметрів моделі.

Одним із типів моделі, яка широко використовується економістами для оцінки загальноекономічних наслідків змін торговельної політики, таких як результати багатостороннього раунду торгівлі, є прикладна модель загальної рівноваги, яка також називається моделлю загальної обчислювальної рівноваги (CGE) [22].

Моделі CGE можна використовувати для оцінки впливу торговельної угоди на торговельні потоки, робочу силу, виробництво, економічний добробут або навіть навколишнє середовище. Вони можуть розглядати наслідки угоди для всіх залучених країн і є *ex ante*; тобто вони намагаються передбачити зміни, які виникнуть в результаті торгової угоди. Моделі загальної рівноваги базуються на моделях витрати-випуск, які відстежують, як випуск однієї галузі є входом для інших галузей. Моделі загальної рівноваги використовують величезні вхідні дані, які відображають усі елементи, які слід враховувати [22].

Одна з сильних сторін цих моделей полягає в тому, що вони можуть показати, як вплив на галузі поширюється на всю економіку. Одним із їхніх недоліків є те, що через їхню складність припущення, що стоять за їхніми прогнозами, не завжди є прозорими. Економічні моделі корисні, щоб дати уявлення про те, що може статися в результаті торгової угоди. Вони виглядають авторитетними, але користувачі повинні знати, що економічні моделі не передбачають того, що станеться насправді, і що вони мають значні недоліки.

По-перше, результати будь-якої моделі залежать від припущень, що лежать в її основі, таких як ступінь, до якого імпортні продукти та товари вітчизняного виробництва можуть бути замінені один одним, чи існує чи ні

досконала чи недосконала конкуренція. Різні припущення можуть дати широкий спектр результатів не лише за величиною, але іноді навіть за напрямом прогнозованих змін.

По-друге, необхідні економічні дані часто слабкі не лише для країн, що розвиваються, але навіть для Сполучених Штатів та інших розвинутих країн. Наприклад, торговельні та економічні дані між країнами та навіть у межах самих країн несумісні. У Сполучених Штатах Північноамериканська система класифікації промисловості (NAICS), яка використовується для збору статистичних даних, що описують економіку США, базується на галузях із подібними процесами виробництва товарів або послуг. Навпаки, дані про міжнародну торгівлю товарами збираються на товарній основі.[16] Партнери Сполучених Штатів за NAFTA, Канада та Мексика, також використовують NAICS, але Європейський Союз використовує систему під назвою Номенклатура економічної діяльності. Хоча між цими різними системами є узгодження, вони далеко не точні.

Нетарифні бар'єри, такі як імпорتنі квоти, субсидії, стандарти та правила, мають бути конвертовані в їхні тарифні еквіваленти, а це часто важко та ненадійно. Для нових сфер, охоплених торговими переговорами, таких як послуги, інвестиції та інтелектуальна власність, виміряти вплив бар'єрів ще складніше.

Хоча вимірювання впливу тарифів точніше, ніж вимірювання нетарифних бар'єрів або послуг, це не так просто, як здається. Наприклад, часто економісти використовують зважений тариф, враховуючи частку імпорту, що надходить за цією тарифною позицією. Проблема цього підходу полягає в тому, що дуже високе мито повністю заблокує імпорт, що призведе до хибного висновку, що цій тарифній лінії не надається ваги.

Висновки до першого розділу

1. Країни беруть участь у міжнародній торгівлі з двох основних причин, кожна з яких сприяє отриманню прибутку від торгівлі. Оскільки кожна країна відрізняється від інших країн факторами виробництва, технологією, географією, природними ресурсами та людським капіталом, і вони хочуть досягти економії на масштабі виробництва.

2. Метою зменшення бар'єрів у торгівлі, звичайно, є підвищення рівня торгівлі, що, як очікується, покращить економічний добробут. Економісти часто вимірюють економічний добробут за часткою загального виробництва товарів і послуг (тобто валового внутрішнього продукту, ВВП), яку країна виробляє в середньому на одну людину. ВВП є найкращим вимірюванням економічного добробуту, але він має значні концептуальні труднощі. У результаті багатостороннього раунду торгових переговорів у рамках ГАТТ/СОТ тарифи знижуються протягом перехідного періоду, але не скасовуються повністю. Однак у двосторонніх або регіональних угодах про вільну торгівлю (ЗВТ) Сполучених Штатів сторони повністю скасовують майже всі тарифи на торгівлю одна з одною, як правило, протягом перехідного періоду, який може тривати від п'яти до десяти років. Хоча зменшення бар'єрів у торгівлі загалом означає рух до вільної торгівлі, існують ситуації, коли зниження тарифу може фактично збільшити ефективний рівень захисту для вітчизняної промисловості.

РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ І РЕСПУБЛІКОЮ УЗБЕКИСТАН

2.1. Характеристика економічного розвитку Республіки Узбекистан

Узбекистан впроваджує амбітні ринкові економічні реформи, які позитивно вплинули на економіку країни. Уряд проводить значні структурні економічні реформи, які підкреслюються значним скороченням енергетичних субсидій для домогосподарств, запланованим на 2024 року. Це слідує за лібералізацією тарифів для галузей у жовтні 2023 року. Економіка Узбекистану демонструє стійкість до вторинних наслідків війни в Україні та Російські санкції, зберігаючи темпи зростання, які є одними з найвищих у регіоні СНД. МВФ оцінює зростання на 5,5% у 2023 році [41]. Грошові перекази з Росії, що становлять 9% ВВП і 74% від загального обсягу грошових переказів у 2023 році, відіграють вирішальну роль у зовнішніх фінансах та економічному зростанні Узбекистану. На найближчу перспективу МВФ прогнозує зростання в середньому на 5,5%.

Що стосується державних фінансів, то в 2023 році номінальний дефіцит бюджету, включно з позабюджетними рахунками та Узбецьким фондом реконструкції та розвитку (УФРР), збільшився на 1,4 процентного пункту до 5,5% ВВП [41]. Це розширення значно перевищило початкову ціль у 3%, головним чином через затримки лібералізації тарифів на енергоносії, повільніше, ніж очікувалося, скорочення субсидованого кредитування та нижчі надходження від податку на прибуток підприємств через короткочасний дефіцит енергії в першому кварталі 2023 року [41]. Fitch очікує, що дефіцит скоротиться до 4,3% ВВП у 2024 році і далі до 3,9% у 2025 році. на кінець 2023 року валовий державний борг, включаючи зовнішні державні гарантії, становив 36% ВВП. Щоб задовольнити потреби у фінансуванні, що зросли через переглянутий, більший дефіцит, влада

випустила єврооблігації на суму 660 мільйонів доларів США (еквівалентно 0,7% ВВП) і 4,25 трильйона сум (еквівалентно 0,4% ВВП) зелені облігації, деноміновані в сумах, на зовнішніх ринках. у жовтні 2023 року. Fitch прогнозує, що борг залишиться відносно стабільним у 2024-2025 роках, у середньому 34,3%.

Станом на кінець 2023 року 92,6% держборгу було номіновано в іноземній валюті. Однак ризики пом'якшуються високою часткою пільгового боргу, на який припадає 88% зовнішнього державного боргу, і досить тривалими термінами погашення, причому зовнішній борг становив у середньому 9,1 року в 2023 році. Інфляція постійно зростала, в середньому 13% у 2023 році [41]. Очікується, що тривалі етапи підвищення тарифів, спрямовані на досягнення повного ринкового ціноутворення до 2027-2028 років, створять ризик зростання інфляції. У 2023 році Центральний банк Узбекистану відклав ухвалення офіційної цілі щодо інфляції в 5% з кінця 2024 року на другу половину 2025 року, насамперед через переважаючий інфляційний тиск. Уряд прагне перетворити Узбекистан на промислово розвинену країну з рівнем доходу вище середнього до 2030 року, і нещодавно оголосив про плани модернізації сільськогосподарського сектора, скорочення власності на державні активи та підприємства та усунення обмежень на фінансових ринках [40].

За даними Міністерства подолання бідності та зайнятості Узбекистану, рівень безробіття на кінець 2023 року склав 6,8%, відзначивши помітне зниження на 2,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року. Дані також свідчать про зниження рівня бідності, знизившись з 14,1% до 11% за даними перепису 2023 року [45, 46]. Однак, за даними Soface, більше половини зайнятості припадає на неформальний сектор. Крім того, загальне економічне зростання та посилення урбанізації в останні роки суперечать збереженій бідності. Світовий банк оцінив ВВП країни на душу населення (ПКС) у 9535 доларів США у 2022 році [47-50].

Таблиця 2.1

Макроекономічний розвиток Республіки Узбекистан у 2022 р.
(прогнозовані на 2024-2026 рр.)

Індикатор	2022	2023 (Е)	2024	2025	2026
ВВП, млн.дол.США	80.42	90.39	99.58	113.03	129.04
ВВП, річн. %	5.7	5.5	5.5	5.5	5.5
ВВП на душу населення	2,280	2,509	2,710	3,016	3,375
Зовнішній борг, % від ВВП	34.9	35.1	34.8	33.9	33.0
Інфляція, %	n/a	10.2	10.0	10.4	8.2
Рівень безробіття, %	8.9	8.4	7.9	7.4	6.9
Поточний рахунок, млн. дол..США	-0.62	-3.86	-4.58	-5.27	-6.12
Поточний рахунок, % від ВВП	-0.8	-4.3	-4.6	-4.7	-4.7

Джерело: [29].

В Узбекистані працює 13,97 млн осіб із 34,9 млн населення (Світовий банк) [47]. Велику роль в економіці відіграє сільське господарство; на нього припадає 23,5% ВВП, а в ньому зайнято 26% загальної робочої сили. Основна сільськогосподарська продукція включає бавовну, пшеницю, ячмінь, рис, кукурудзу, картоплю, овочі, фрукти та худобу. Країна також виробляє шовк і вовну і намагається диверсифікувати своє сільське господарство на фрукти та овочі. Тільки 9% землі країни вважаються орними. За даними Держстату [45], загальна вартість продукції/послуг сільського, лісового та рибного господарства у 2023 році склала 426,3 трлн

сумів, що еквівалентно 34,8 млрд доларів США, що на 4,1% більше, ніж у попередньому році. У перерахунку на сільськогосподарську продукцію у 2023 році вироблено 8,4 млн. тонн зернових продуктів, 3,6 млн. тонн картоплі, 11,6 млн. тонн овочів, 2,4 млн. тонн баштанних культур, 3,1 млн. тонн плодів і ягід, 1,7 млн. тонн виноград [45].

На промисловий сектор припадає 31,1% ВВП і в ньому зайнято 24% загальної робочої сили (Світовий банк) [47]. Промислова продукція включала текстиль, харчову промисловість, машинобудування, металургію, гірничодобувну промисловість, видобуток вуглеводнів та хімічну продукцію. Узбекистан займає четверте місце в світі за запасами золота і займає дванадцяте місце в світі і друге місце серед країн СНД за видобутком. Металургія є однією з найбільших вітчизняних галузей промисловості країни, причому мідь, золото, срібло та уран є найбільшими корисними копалинами. Нафтогазовий сектор є основною опорою ВВП Узбекистану, роблячи значний внесок у доходи бюджету, надходження в іноземній валюті та структуру промислового виробництва. Крім того, він відіграє вирішальну роль у залученні інвестицій у країну. Узбекистан займає друге місце за величиною видобутку природного газу в Центральній Азії та відомий своїми значними запасами вуглеводнів. До кінця 2023 року промислове виробництво значно зросло на 6%, демонструючи позитивне зростання в усіх ключових секторах. Основним каталізатором промислового зростання стала обробна промисловість, яка продемонструвала найбільш значні структурні зміни. Виробництво промислової продукції зросло на 6,7%, демонструючи стабільну динаміку в секторі.

На сектор послуг припадає 35,5% ВВП, у якому зайнято 50% загальної робочої сили (Світовий банк) [47]. Основні послуги включають транспорт і туризм. У 2023 році в Узбекистані спостерігалось значне зростання кількості іноземних відвідувачів, загалом країну відвідали 6,6 мільйона іноземців. За даними Агентства статистики, це значне зростання на 26,9% порівняно з попереднім роком [41].

На кінець вересня 2022 року банківський сектор Узбекистану становив 69,7% ВВП країни. У секторі зберігається домінування великих державних банків та банків, які контролюються державою, лише п'ять таких банків управляють 61% усіх активів у банківському секторі (дані OECD) [30]. Загалом у 2023 році сектор послуг зріс на 6,8%. У цьому секторі торгівля, включаючи послуги розміщення та харчування, зросла на 10,2%. Транспорт і зберігання разом з інформацією та зв'язком зросли на 12,3%, тоді як інші сфери послуг зросли на 4,5%.

Таблиця 2.2

Структура економіки Республіки Узбекистан за секторами, 2022 р.

Показник	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Зайнятість за секторами (у % від загальної зайнятості)	23.9	25.4	50.6
Додана вартість (у % ВВП)	23.5	31.1	35.5
Додана вартість (річна % зміна)	3.6	5.5	8.5

Джерело: [47].

Згідно з останніми доступними даними Світового банку, зовнішня торгівля Узбекистану становить 72% ВВП [47]. Як виробник нафти, природного газу, золота та бавовни, природні ресурси домінують в експорті країни. За даними Держстату, у 2022 році експорт складався переважно з промислових товарів (4,4 млрд доларів), золота (4,1 млрд доларів) та послуг (4 млрд доларів), що становило 65% від загального обсягу [45]. Структура імпорту Узбекистану відображає його безперервні зусилля з індустріалізації та модернізації, причому в структурі імпорту домінують машини та транспортне обладнання (31,4%), промислові товари (18,8%), хімікати та супутні товари (13,8%).

У 2022 році Узбекистан експортував товарів на загальну суму 15,2 млрд доларів США, а імпортував – 28,2 млрд доларів США. За комерційними послугами Узбекистан експортував 4,8 млрд доларів проти 7,3 млрд доларів імпорту [30, 47].

Таблиця 2.3

Зовнішня торгівля Республіки Узбекистан, 2018-2022 рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022
Імпорт товарів, млн.дол.США	17,312	21,867	20,020	23,886	28,264
Експорт товарів, млн.дол.США	10,921	14,930	13,281	14,092	15,287
Імпорт послуг, млн.дол.США	5,191	5,398	3,590	5,027	7,301
Експорт послуг, млн.дол.США	2,750	3,127	1,704	2,300	4,815

Джерело: [30-35, 47-50].

Країна має структурно негативне торговельний баланс. Світовий банк оцінив торговельний дефіцит у 17% ВВП у 2022 році порівняно з 16,5% роком раніше. Зовнішньоторговельний оборот Узбекистану зріс на 23,9% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, досягнувши 62,6 млрд доларів США в 2023 році [41-44].

Таблиця 2.4

Показники торгового балансу і балансу послуг Республіки Узбекистан,
2018-2022 рр.

Індикатори зовнішньої торгівлі	2018	2019	2020	2021	2022
Зовнішня торгівля (у % ВВП)	71.2	72.5	61.8	63.8	71.6
Торговельний баланс (млн. дол. США)	-6,867	-7,291	-6,216	-8,767	-11,199
Торговельний баланс (включаючи послуги) (млн дол. США)	-9,308	-9,562	-8,102	-11,494	-13,685
Імпорт товарів і послуг (річна % зміна)	42.3	13.4	-14.9	23.4	13.6
Експорт товарів і послуг (річна % зміна)	10.2	16.4	-20.1	13.4	24.6
Імпорт товарів і послуг (у % ВВП)	44.4	44.2	37.7	40.2	44.3
Експорт товарів і послуг (у % ВВП)	26.8	28.3	24.2	23.7	27.3

Джерело: [30-35, 47-50].

Експорт зріс на 23,8% до 24,4 млрд доларів, імпорт – на 24% до 38,1 млрд доларів. Проте від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі зросло до 13,715 млрд доларів США порівняно з 11,035 млрд доларів США у попередньому році. Провідним зовнішньоторговельним партнером Узбекистану став Китай, на який припадає 21,9% загального товарообігу, за ним йдуть Росія (15,8%), Казахстан (7%), Туреччина (5%) і Південна Корея (3,7%). Золото становило більшу частину експорту Узбекистану, становлячи 33,4% усього експорту, потім йшли послуги (21,2%), промислові товари (16,6%) і продукти харчування (7,9%). Водночас основними статтями імпорту були машини та обладнання (39,2%), промислові товари (16,6%), продукція хімічної промисловості (12,8%), продукти харчування (10,8%) та послуги (6,7%) [30-35, 47-50].

Таблиця 2.4

Прогнозовані показники розвитку зовнішньої торгівлі Республіки
Узбекистан на 2024-2027 рр.

Прогноз зовнішньої торгівлі	2023	2024 (е)	2025 (е)	2026 (е)	2027 (е)
Обсяг експорту товарів і послуг (% річних)	30.6	20.3	16.8	12.5	15.8
Обсяг імпорту товарів і послуг (% річних)	19.2	17.7	16.5	14.5	14.7

Джерело: [30, 47].

Основними напрямками експорту країни були Китай (11,5%), Туреччина (9,5%), Казахстан (8,2%) і Киргизстан (6,1%), тоді як імпорт надходив переважно з Китаю (20,9%), Росії (20,3%), Казахстан (10,5%), Південна Корея (7,5%) і Туреччина (5,7% - дані Агентства статистики).

Таблиця 2.5

Основні торговельні партнери Республіки Узбекистан, 2022 р.

Країна, % від експорту	2022
КНР	11.5%
Туреччина	9.5%
Казахстан	8.2%
Киргизстан	6.1%
Афганістан	3.4%
Інші	61.3%

Джерело: [30, 47].

Станом на 2023 рік Узбекистан має торговельні відносини з понад 140 країнами світу та підписав торгові угоди з 47 країнами. У 2020 році країна стала спостерігачем в Євразійському економічному союзі, і хоча Узбекистан ще не є членом СОТ, країна працює над вступом.

Основні країни-постачальники відображені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6.

Основні країни-імпортери до Республіки Узбекистан у 2022 р.

Основні партнери-імпортери (% від імпорту)	2022
КНР	22.4%
Казахстан	11.4%
Республіка Корея	7.7%
Туреччина	5.9%
Німеччина	3.6%
Інші	49.1%

Джерело: [30, 47].

Структура зовнішньої торгівлі послугами Республіки Узбекистан у 2022р. представлена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Зовнішня торгівля послугами Республіки Узбекистан у 2022 р.

Експорт послуг 4.7 млрд.дол.США	
Транспорт	31.46%
Туризм	30.33%
Інші ділові послуги	29.35%
Комп'ютерні та інформаційні послуги	5.71%
Фінансові послуги	1.53%
Страховання	1.16%
Конструкторські послуги	0.23%
Державні послуги	0.20%
Культурні та рекреаційні послуги	0.03%
Роялті	0.01%

Джерело: [30, 47].

Імпорт послуг представлений у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Структура імпорту послуг Республіки Узбекистан у 2022 р.

Імпорт послуг 7.2 млрд.дол.США	
Транспорт	44.40%
Туризм	43.30%
Комп'ютерні та інформаційні послуги	3.30%
Страховання	2.91%
Інші ділові послуги	2.39%
Роялті	1.54%
Конструкторські послуги	1.00%
Фінансові послуги	0.68%
Державні послуги	0.34%
Культурні та рекреаційні послуги	0.14%

Джерело: [30, 47].

2.2. Аналіз сучасного стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Республікою Узбекистан

Товарообіг Узбекистану в 2023 році зріс на 23,8% до 62,6 мільярда доларів, створивши рекордний торговельний дефіцит у 13,7 мільярда доларів.

Рекордний експорт золота сягнув третини загального обсягу, тоді як експорт текстилю та промислових товарів скоротився. Імпорт продовольства, нафти та газу різко зріс [30, 41, 45].

Згідно з даними Агентства статистики при президенті Узбекистану, у 2023 році зовнішньоторговельний оборот Узбекистану зріс до 62,57 мільярда доларів, що на 23,8% більше ніж у 12 мільярдів доларів порівняно з попереднім роком [41].

Експорт зріс на 23,8% до 24,4 млрд доларів, тоді як імпорт зріс до 30,1 млрд доларів, що відображає зростання на 24%. Примітно, що дефіцит зовнішньої торгівлі перевищив 13,7 мільярда доларів, показавши зростання на 24,3% порівняно з дефіцитом 2022 року, який становив -11,03 мільярда доларів. Дефіцит був би ще більшим, якби не рекордний експорт золота та позитивне сальдо послуг [41].

У грудні Узбекистан утримувався від експорту золота; однак за 12 місяців продажі золота зросли до рекордних 8,15 мільярдів доларів — майже вдвічі більше, ніж у 2022 році. Поставки золота становили 33,4% загального експорту країни, тоді як у попередньому році цей показник становив 21,3%.

Без урахування золота загальний експорт зріс на 4,5% і досяг \$16,17 млрд. Частка промислових товарів в експорті скоротилася з 22,2% до 16,6%, при цьому поставки скоротилися з \$4,38 млрд до \$4,06 млрд. [41, 45].

У 2023 році продажі фруктів і овочів зросли на 1,1% до 1,76 млн тонн, а вартість – на 3,3% до 1,18 млрд дол. США. Основними ринками для експорту овочів і фруктів були Росія (37%), Пакистан (16,7%), Китайська Народна Республіка (12,3%) і Казахстан (10,3%) [30, 47].

Експорт зерна та супутніх продуктів зріс до \$478,8 млн (+34,4%), кави, чаю та какао до \$27,6 млн (+12,1%), напоїв до \$60,1 млн (+35,3%), а нафти та нафтопродуктів подвоївся до \$333 млн. Вартість експорту неорганічної хімії зросла до \$497,5 млн (+22,6%), чавуну та сталі до \$185,9 млн (+11,3%), виробів з металу до \$130,2 млн (+11,9%) і виробів зі шкіри до \$41,3 млн (+17%) [41, 47].

Експорт товарів для автомобілів склав \$127,5 млн, запасних частин до техніки — \$366,3 млн (+25,1%), електричних машин і апаратів — \$227,7 млн (-0,3%), енергетичного обладнання та машин — \$175,5 млн (+1,6%), телекомунікаційного обладнання і машини — \$118 млн (у 2,2 рази), а інше транспортне обладнання зросло до \$100,1 млн (у 8,5 рази) [30, 47].

Експорт газу скоротився майже вдвічі – до \$529,9 млн, а електроенергії – до \$76,6 млн (-37,8%). Також скоротився експорт добрив до \$336,3 млн (-18%), кольорових металів до \$1,38 млрд (-9,9%), медичної та фармацевтичної продукції до \$37,9 млн (-11,7%). Продажі текстильної продукції скоротилися на 3,8% і склали 3,05 мільярда доларів [30, 41, 47].

Що стосується імпорту, то поставки продовольства залишаються на високому рівні: зерна та супутніх продуктів становлять \$1,12 млрд (+5,3%), кави, чаю, какао та спецій — \$385,3 млн (+23%), рослинних олій і жирів — \$354,9. млн (+16,4%), м'ясо та м'ясопродукти – до 348,4 млн доларів (+9,1%), овочі та фрукти – 348,4 млн доларів (+23,5%), молочні продукти та яйця – 211,5 млн доларів (+31,7%). Проте на 2,3% менше спостерігалось цукор, цукрові вироби та мед, які становили 558,2 млн доларів [30, 41, 47].

Імпорт нафти та нафтопродуктів зріс до \$1,61 млрд (+27%), а вугілля, коксу та брикетів до \$204,4 млн (+67,8%). Поставки газу зросли в 2,5 рази і досягли 694,9 млн дол. Помітні коливання спостерігалися в імпорті газу: 286 млн доларів у вересні, 73,8 млн доларів у жовтні, 1 млн доларів у листопаді та 132,2 млн доларів у грудні [30, 41, 47]..

Імпорт автомобілів зріс до \$4,34 млрд (в 1,7 рази), а запчастин — до \$148,3 млн (+68,8%).

Поставки літаків за рік досягли \$939,5 млн (у 2,6 рази), \$139,5 млн в листопаді і \$185,9 млн в грудні [30, 41, 47].

Імпорт добрив збільшився вдвічі і досяг \$167,2 млн. Як ми повідомляли раніше, такий помітний сплеск поставок, ймовірно, пов'язаний із падінням виробництва на підприємствах "Узкімьосаноат", які зіткнулися з дефіцитом газу. У відповідь на збитки Узбекистан імпортував 55,3 тис. тонн аміаку з

російського «Тольяттіазоту» для виробництва 64,2 тис. тонн аміачної селітри, що становить 8% загального виробництва в країні [30, 41, 47].

Вартісний обсяг імпорту медичної та фармацевтичної продукції знизився на 2% на 1,6 млрд доларів, хоча стабільне зростання спостерігалось в попередні роки.

Крім того, Узбекистан імпортував чавуну та сталі на 2,55 млрд доларів (+1,7%), виробів з металу — 940,1 млн доларів (+28,4%), текстильної пряжі, тканин і готових виробів — 675,4 млн доларів (+24,1%), гумових виробів на 543,5 млн доларів (в 1,5 раза) та паперу та картону на 479,6 млн дол. (+6,7%), серед іншого імпорту [30, 41, 47].

У січні-грудні експорт послуг склав \$5,8 млрд, що становить 21,2% від загального обсягу експорту торгівлі та збільшилося на 16,2% порівняно з 2022 роком. Основний внесок в експорт послуг склали транспортні послуги (43,2%), подорожі (туризм) (41,4%) , телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги (8,5%) та інші бізнес-послуги (3,1%).

Імпорт послуг становив \$2,57 млрд (+0,7%).

Поставки промислових товарів в Узбекистан досягли \$6,3 млрд (+10%). Основними вкладниками були Китай — 1,95 млрд доларів (30,9%), Казахстан — 715,2 млн доларів (11,3%), Туреччина — 353,6 млн доларів (5,6%) і Південна Корея — 209,6 млн доларів (3,3%).

Для порівняння, на кінець 2022 року на частку Росії припадало 42,3% (2,4 млрд доларів), за нею йшли Китай – 21,9% (1,25 млрд доларів), Казахстан – 12,5% (721,5 млн доларів), Туреччина – 5,3% (306,2 млн доларів) і Південна Корея. на 3,8% (\$220 млн) [30, 41, 47].

У 2022 році Україна експортувала до Узбекистану \$203 млн. Основними продуктами, які Україна експортувала до Узбекистану, є фасовані ліки (\$47,2 млн), гарячекатаний прокат (\$21,6 млн) і кондитерський цукор (\$7,99 млн). Протягом останніх 26 років експорт України до Узбекистану зріс на 0,5% у річному обчисленні зі 178 мільйонів доларів у 1996 році до 203 мільйонів доларів у 2022 році [51].

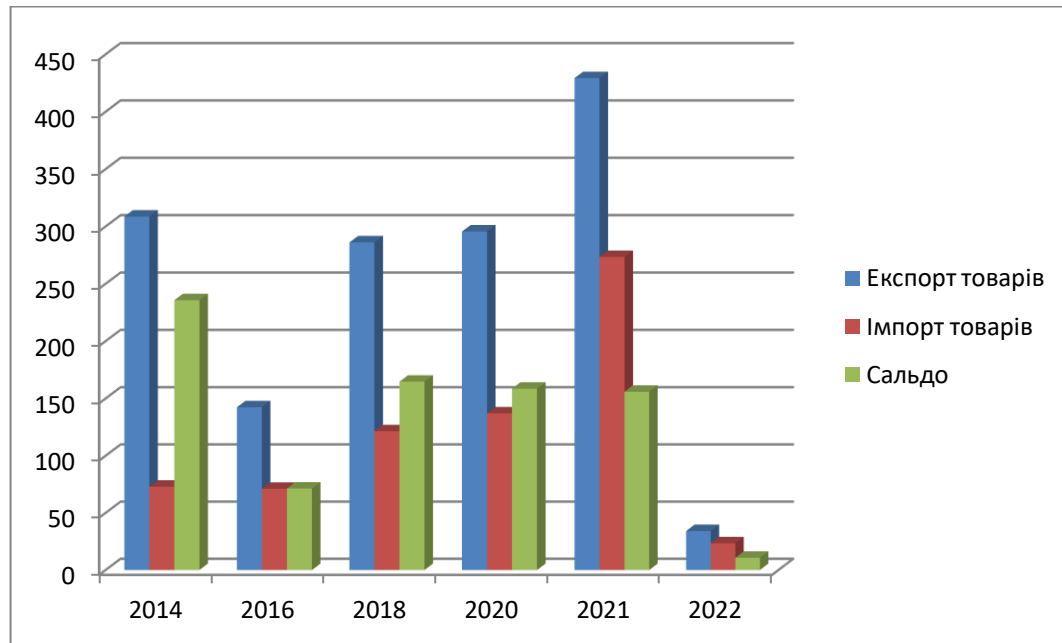


Рис. 2.1. Динаміка експорту-імпорту товарів між Україною і Республікою Узбекистан у 2014-2022 рр., млн. дол.США [47, 51].

У 2022 році Узбекистан експортував в Україну \$91,5 млн. Основними продуктами, які Узбекистан експортував в Україну, були легкі прогумовані трикотажні полотна (\$10,4 млн), нероздрібна бавовняна пряжа (\$9,4 млн) і азотні добрива (\$8,92 млн). Протягом останніх 26 років експорт Узбекистану в Україну зріс на 1,76% у річному обчисленні з 58,1 млн доларів США у 1996 році до 91,5 млн доларів США у 2022 році [47, 51].

У 2022 році Узбекистан не експортував жодних послуг в Україну.

У 2022 році Україна посіла 44 місце за Індексом економічного розвитку (ЕІ 0,5), а за загальним обсягом експорту (\$47,1 млрд) – 61 місце. Того ж року Узбекистан посів 79 місце за індексом економічного розвитку (ЕІ - 0,28) і 83 місце за загальним обсягом експорту (\$16,9 млрд) [47, 51].

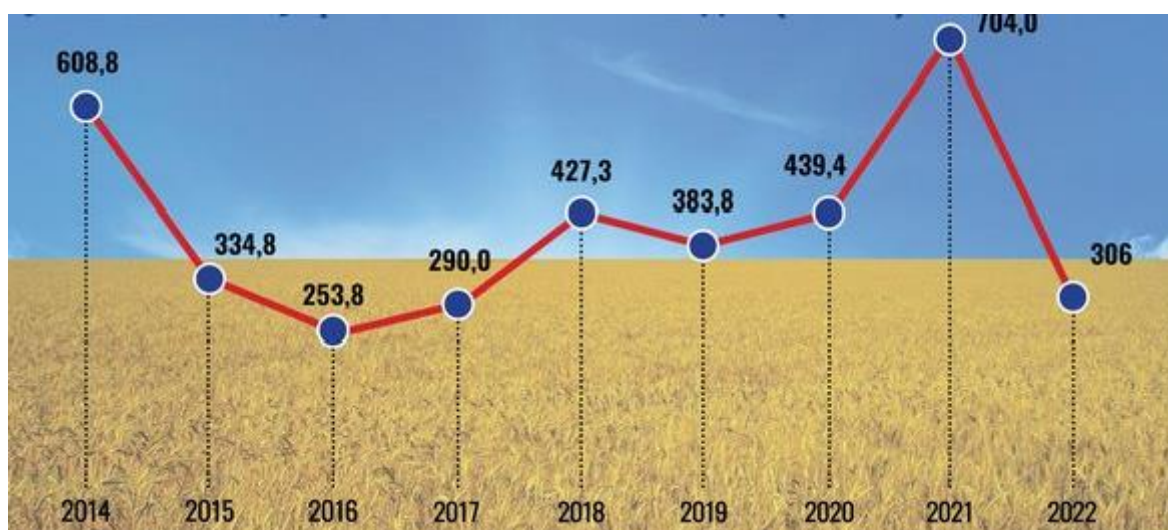


Рис. 2.2. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України з Республікою Узбекистан у 2014-2022 рр., млн. дол. США [51].

Додатковим викликом, пов'язаним з війною, є зростання цін на продукти харчування. Якщо припустити зростання цін на пшеницю приблизно на третину, Узбекистану доведеться платити за її імпорт приблизно на 200 млн доларів США більше. Це ще більше обтяжить домогосподарства з низькими доходами. Щоб пом'якшити ці наслідки, державі необхідно буде забезпечити соціальну підтримку населення. Крім того, слід розробити стратегії для подальшої диверсифікації експорту та країн призначення трудових мігрантів.

Війна в Україні матиме значні наслідки не лише для двох залучених країн, а й для економічно пов'язаних з ними країн. Очікується, що через масштабні санкції російська економіка скоротиться на 10% і зіткнеться з високою інфляцією в 20% у 2022 році. Це, у свою чергу, вплине на економіку Узбекистану кількома способами: узбецький експорт, ймовірно, значно зменшиться.

Для найважливіших товарів ми аналізуємо вплив на узбецький експорт на рівні окремих продуктів. Оцінка на 2022 рік базується на спостережуваному скороченні узбецького експорту під час кризи 2014/2015 років.

Прогнозується зниження експорту текстилю та одягу на 216 млн дол. США, агропродовольчої продукції на 121 млн дол. США та інших товарів на 218 млн дол.

Таблиця 2.9

Товарна структура експорту-імпорту України з Республікою Узбекистан
у 2024 р.

	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	у % до відп. періоду попер. року	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до відп. періоду попер. року	у % до загальн. обсягу
УЗБЕКИСТАН	35 479,7	117,5	100,0	34 606,2	70,0	100,0
01 живі тварини	-	-	-	4,4	-	0,0
02 м'ясо та їстівні субпродукти	574,3	31,6	1,6	-	-	-
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	194,8	59,7	0,5	-	-	-
07 овочі	-	-	-	2 010,1	390,9	5,8
08 їстівні плоди та горіхи	775,1	149,0	2,2	1 692,3	139,3	4,9
09 кава, чай	-	-	-	257,3	1 495,7	0,7
10 зернові культури	32,8	51,3	0,1	-	-	-
12 насіння і плоди олійних рослин	0,1	-	0,0	20,3	512,9	0,1
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	29,8	-	0,1	-	-	-
16 продукти з м'яса, риби	1,9	1 044,1	0,0	-	-	-
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	2 106,0	280,3	5,9	8,9	130,8	0,0
18 какао та продукти з нього	1 719,7	203,2	4,8	-	-	-
19 готові продукти із зерна	704,5	71,8	2,0	-	-	-
20 продукти переробки овочів	8,5	66,3	0,0	31,4	357,6	0,1
21 різні харчові продукти	405,9	221,0	1,1	-	-	-
22 алкогольні і безалкогольні напої	84,2	-	0,2	-	-	-

23 залишки і відходи харчової промисловості	410,0	99,1	1,2	-	-	-
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-	-	-	249,4	294,9	0,7
25 сіль; сірка; землі та каміння	16,4	102,7	0,0	-	-	-
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	47,9	6 888,4	0,1	101,9	19,0	0,3
28 продукти неорганічної хімії	1,9	19,5	0,0	-	-	-
29 органічні хімічні сполуки	88,0	41,7	0,2	-	-	-
30 фармацевтична продукція	13 646,4	137,8	38,5	-	-	-
31 добрива	-	-	-	3 535,0	17,1	10,2
32 екстракти дубильні	139,0	87,9	0,4	4,2	-	0,0
33 ефірні олії	770,7	98,0	2,2	-	-	-
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	9,2	10,4	0,0	-	-	-
38 різноманітна хімічна продукція	1 134,5	54,8	3,2	-	-	-
39 пластмаси, полімерні матеріали	68,5	23,7	0,2	4 914,1	76,0	14,2
40 каучук, гума	34,6	84,1	0,1	55,4	719,0	0,2
41 шкіри	-	-	-	228,1	-	0,7
42 вироби із шкіри	0,0	-	0,0	49,7	1 667,5	0,1
45 корок та вироби з нього	3,4	-	0,0	-	-	-
46 вироби із соломи	-	-	-	0,9	11,0	0,0
47 маса з деревини	184,2	175,5	0,5	41,3	88,0	0,1
48 папір та картон	565,4	48,4	1,6	-	-	-
49 друкована продукція	0,9	44,4	0,0	-	-	-
52 бавовна	-	-	-	4 926,3	85,3	14,2
53 інші текстильні волокна	-	-	-	20,8	184,2	0,1
54 нитки синтетичні або штучні	606,5	-	1,7	-	-	-
55 синтетичні або штучні	194,7	414,8	0,5	57,1	-	0,2
56 вата	796,5	37,4	2,2	-	-	-
58 спеціальні тканини	-	-	-	114,8	18 166,7	0,3
59 текстильні	-	-	-	50,1	87,9	0,1

матеріали						
60 трикотажні полотна	-	-	-	2 984,3	178,7	8,6
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,0	-	0,0	1 842,3	131,3	5,3
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	-	-	-	34,4	21,8	0,1
63 інші готові текстильні вироби	-	-	-	2 431,2	241,5	7,0
65 головні убори	-	-	-	6,0	-	0,0
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	364,3	113,6	1,0	98,3	-	0,3
69 керамічні вироби	0,0	0,1	0,0	41,0	-	0,1
70 скло та вироби із скла	17,4	52,0	0,0	-	-	-
71 перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	-	-	-	0,5	-	0,0
72 чорні метали	917,5	236,4	2,6	-	-	-
73 вироби з чорних металів	536,1	58,1	1,5	97,4	186,9	0,3
74 мідь і вироби з неї	-	-	-	7 524,5	101,1	21,7
76 алюміній і вироби з нього	0,4	2,1	0,0	514,6	579,8	1,5
82 інструменти, ножові вироби	163,3	110,0	0,5	0,8	13,8	0,0
83 інші вироби з недорогоцінних металів	341,6	128,4	1,0	0,1	-	0,0
84 реактори ядерні, котли, машини	3 657,5	132,2	10,3	116,1	45,3	0,3
85 електричні машини	556,7	32,9	1,6	461,0	104,3	1,3
86 залізничні локомотиви	3 453,3	3 408,6	9,7	-	-	-
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	44,8	145,9	0,1	78,2	71,3	0,2
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	48,0	13,2	0,1	0,0	3,9	0,0
94 меблі	15,5	21,2	0,0	1,6	1 701,9	0,0
95 іграшки	6,8	609,8	0,0	-	-	-
96 різні готові вироби	0,1	4,5	0,0	-	-	-

Джерело: [51].

Проте, ми думаємо, що в короткостроковій перспективі Узбекистану вдасться переорієнтувати близько половини товарів на інші ринки. Зокрема, це має стосуватися текстильних виробів з меншою обробкою, таких як бавовняна пряжа, ткани та трикотажні тканини, а також значної частини агропродовольчої продукції, напр. абрикоси, вишні та персики. Таким чином, загальний вплив на узбецький експорт буде зменшено приблизно до 273 мільйонів доларів США або 0,4% ВВП.

Грошові перекази є важливим фактором для узбецької економіки та ключовим фактором приватного споживання. Очікується, що споживання постраждає найсильніше, навіть якщо шок буде пом'якшено скороченням імпорту, на який витрачається половина внутрішнього попиту. Ймовірно також скоротяться інвестиції. Загальний вплив на ВВП прогнозується на рівні 1,0 млрд дол. США, що еквівалентно скороченню зростання ВВП на 1,4 відсоткових пункти.

Таблиця 2.10

Структура експорту-імпорту послугами між Україною і Республікою
Узбекистан, 2023 р.

Найменування	код	Експорт			Імпорт			Сальдо
		Обсяг, тис.дол. США	у % 2020	Питом а вага, у % до загаль ного обсягу країни	Обсяг, тис.дол. США	у % 2020	Питом а вага, у % до загаль ного обсягу країни	
Узбекистан	860	27718,5	200,6	100,0	6309,1	193,6	100,0	21409,3
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	2	6892,8	к/с	24,9	-	-	-	6892,8
Транспортні послуги	3	12185,7	309,6	44,0	1660,3	354,1	26,3	10525,5
Послуги, пов'язані з подорожами	4	2580,5	91,2	9,3	680,8	162,3	10,8	1899,7
Послуги з будівництва	5	1503,5	к/с	5,4	к/с	-	к/с	к/с
Послуги, пов'язані з фінансовою	7	к/с	к/с	к/с	к/с	к/с	к/с	к/с

діяльністю								
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	8	104,3	229,6	0,4	25,4	303,1	0,4	78,9
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	9	2425,1	228,4	8,8	132,9	235,1	2,1	2292,2
Ділові послуги	10	1920,5	84,1	6,9	2684,1	144,1	42,5	-763,6
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	11	к/с	к/с	к/с	-	-	-	к/с
Державні та урядові послуги	12	4,7	1086,1	0,0	419,4	133,0	6,7	-414,8

Джерело: [51].

Незважаючи на те, що Узбекистан багатий енергетичними ресурсами, він все ж залежить від імпорту нафтопродуктів, значна частка яких надходить з Росії. Ціни на нафту в усьому світі зросли з початку війни. Але оскільки багато країн скоротили закупівлі російської нафти, вона продається зі значним дисконтом. Узбекистан, швидше за все, продовжить закуповувати нафтопродукти в Росії і, таким чином, не постраждає від зростання цін або навіть менше.

Інша ситуація з пшеницею, нетто-імпортером якої також є Узбекистан. Більшість зернових зараз імпортується з Казахстану. Ціни на пшеницю значно зросли через очікувану втрату партій з України. Якщо припустити зростання цін приблизно на одну третину порівняно з минулим роком, Узбекистан зіткнеться з додатковими витратами приблизно в розмірі 200 млн доларів США або 0,3% ВВП на імпорт пшениці у 2022 році.

Війна в Україні та санкції, накладені на Росію, також матимуть значний економічний вплив на Узбекистан у вигляді скорочення експорту, різкого скорочення грошових переказів і зростання цін на продукти харчування. Найбільше це торкнеться малозабезпечених домогосподарств. Уряд має розробити стратегії їх підтримки; крім соціальної підтримки, вони повинні включати зусилля з диверсифікації цільових країн трудових мігрантів.

2.3. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин між Україною та Республікою Узбекистан

Торгівля між Україною та Узбекистаном перестала зростати після російського вторгнення в Україну в лютому 2022 року. Тим не менш, дві країни продовжують економічно співпрацювати, і є куди розвивати ці відносини, вважають аналітики.

У період з січня по травень 2023 року товарообіг між двома країнами склав 92,9 мільйона доларів США – 29,1 мільйона доларів узбецького експорту та 63,7 мільйона доларів імпорту з України, за даними уряду Узбекистану.

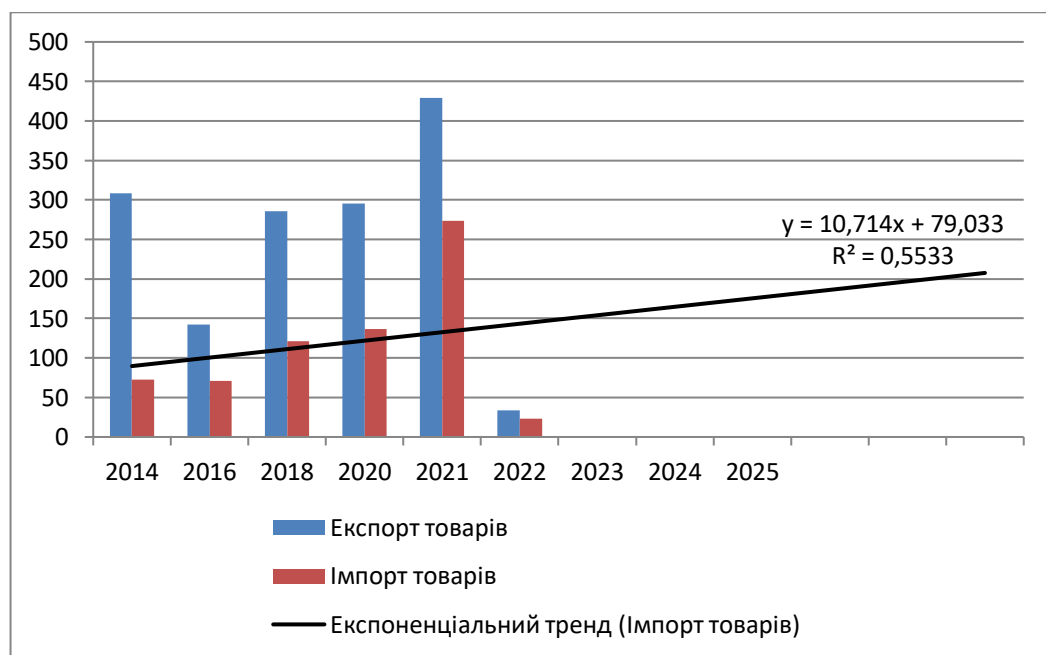


Рис. 2.3. Прогноз зміни імпорту товарів з Республіки Узбекистан до України на 2024-2025 рр. [51].

Експортні та транспортні проблеми, пов'язані з власною продукцією, змусили деякі українські компанії налагодити місцеве виробництво в країнах-імпортерах, зокрема в Узбекистані.

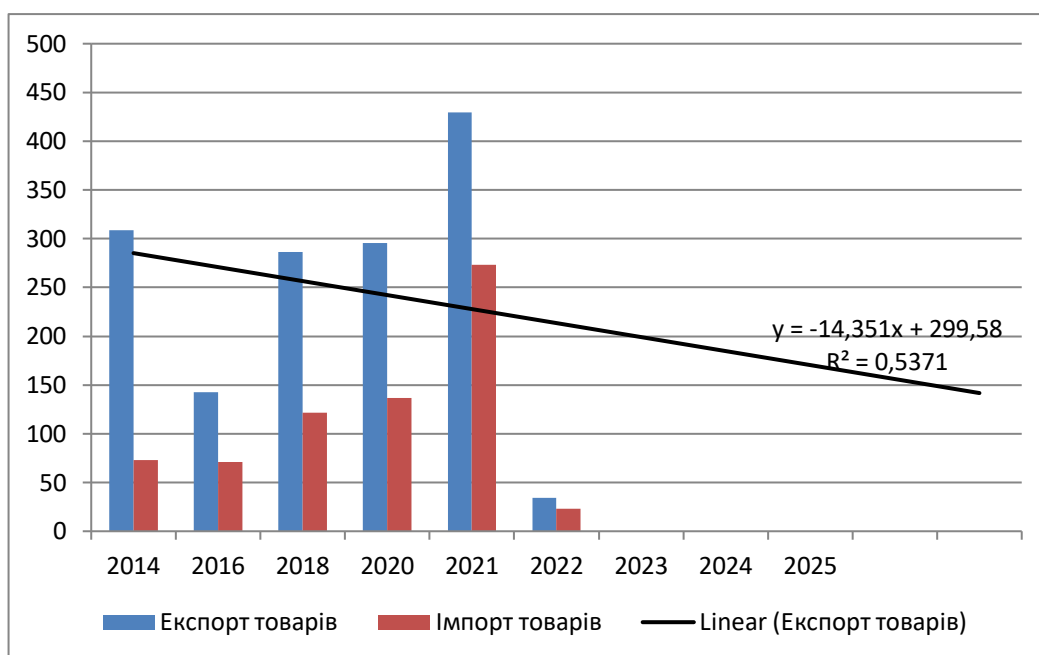


Рис. 2.4. Прогноз зміни експорту товарів України до Республіки Узбекистан на 2024-2025 рр. [51].

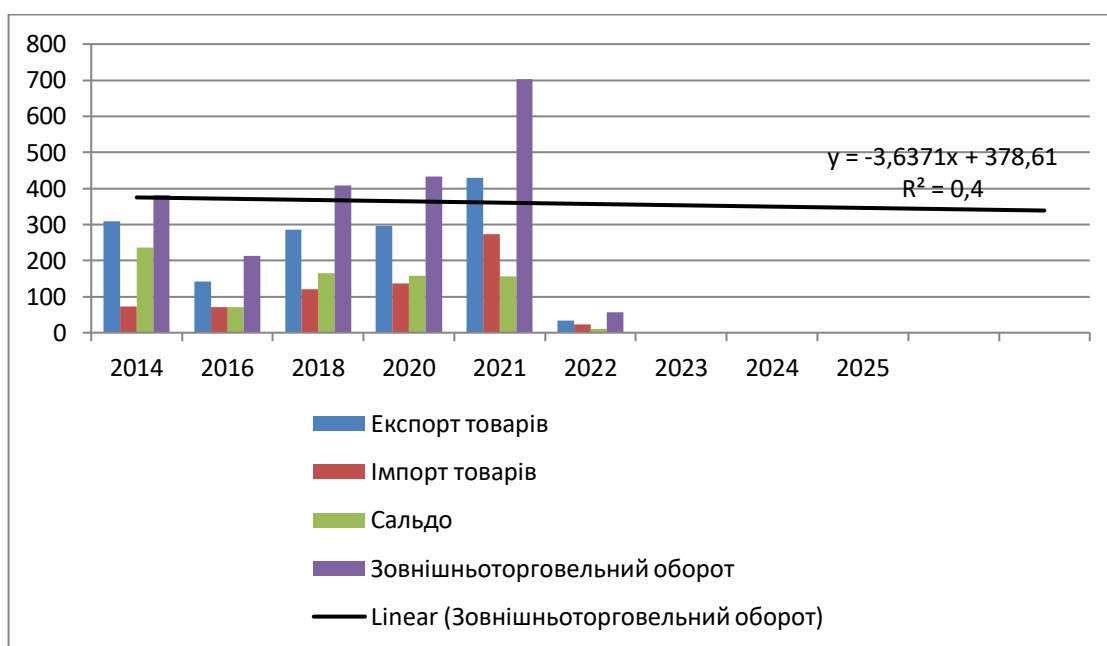


Рис. 2.5. Прогноз зміни обсягів зовнішньоторговельного обороту товарами між Україною і Республікою Узбекистан на 2024-2025 рр. [51].

У березні українська фармацевтична компанія «Юрія-Фарм» використала позику Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) у

розмірі 10 мільйонів євро (10,9 мільйона доларів) для придбання узбецької фармацевтичної компанії.

Кредит дозволяє «Юрія-Фарм» виробляти ліки на території Узбекистану.

Влітку 2022 року, незважаючи на війну, українська готельна мережа Reikartz відкрила готелі в Бухарі та Коканді. Компанія оголосила про намір відкрити більше 10 нових готелів в Узбекистані до кінця 2023 року.

Економічне співробітництво між Узбекистаном і Україною залишається стабільним. Одним із прикладів є імпорт сільськогосподарської продукції, зокрема українських яблук та яловичини.

У січні 2023 р. Україна витіснила Іран, Молдову та Туреччину та стала найбільшим постачальником яблук до Узбекистану. Експорт досяг 360 тонн, що на 24% більше, ніж рік тому.

За перші п'ять місяців 2023 року Узбекистан став другим у світі імпортером української яловичини, закупивши її 1040 тонн.

Узбекистан експортує фрукти, овочі та текстиль.

Як не дивно, найбільшою вразливістю залишається транспорт у зв'язку з бойовими діями на сході та півдні України.

Проте є хороші перспективи співпраці в аграрній галузі, у тому числі в частині запровадження та застосування передових українських технологій в сільському господарстві Узбекистану шляхом залучення українських спеціалістів. Більше того, є потенціал для науково-технічної співпраці.

Україна є великим виробником зерна та високоякісної рослинної олії, яка рано чи пізно витіснить російську продукцію на узбецьких прилавках.

Потенціал для співпраці високий. Узбецькі компанії могли б брати участь у відбудові України після війни. Однак узбецьке та українське лідери не продовжували контактувати так інтенсивно, як могли б, для майбутньої взаємодії необхідно знайти нові формати.

Російсько-українська війна та загроза мобілізації, що насувається, спровокували найзначніший відтік громадян. Антивоєнна еміграція

складалася переважно з професіоналів «білих комірців». Це були переважно спеціалісти з вищою освітою, знанням іноземних мов та досвідом роботи не менше шести років. Певні сектори узбецької економіки сприйняли це як унікальну історичну можливість вирішити проблему нестачі висококваліфікованих кадрів.

У вересні 2022 року IT-Park повідомляв про приблизно 6000 IT-працівників, які переїхали до Узбекистану з початку війни. Крім того, 163 фахівцям надано IT-візи, які дозволяють їм безперешкодний в'їзд і виїзд з країни.

Кілька осіб і цілі офіси переїхали до Узбекистану через війну та мобілізацію. Наприклад, розробник програмного забезпечення Eram Systems, який є резидентом парку з 2019 року, перевіз кілька сотень російських і білоруських співробітників до Узбекистану. Heart Core, розробник рольового шутера Gripper, повністю переїхав до Ташкента.

Також до Узбекистану переїхали інженери, лікарі, маркетологи та адміністративний персонал. Поки одні зуміли влаштуватися на новому місці, інші продовжили пошуки кращого життя.

Економічний вплив цієї хвилі можна оцінити лише опосередковано. Наприклад, експорт комп'ютерного програмного забезпечення у 2022 році зріс більш ніж у п'ять разів після падіння у 2021 році. Експорт інших комп'ютерних послуг зріс в 11 разів, а інших інформаційних послуг – більш ніж удвічі.

Навіть короточасне перебування висококваліфікованих спеціалістів на місцевому ринку праці – безсумнівний плюс для економіки. Завдяки досвіду і знанням підвищується як загальна продуктивність праці в узбецьких компаніях, так і кваліфікація місцевого персоналу.

Сектори, які переживають зростання в Узбекистані, включаючи роздрібну торгівлю, товари широкого вжитку (FMCG), ресторани, IT та фінтех, особливо страждають від браку персоналу. IT-фахівці, в тому числі

розробники, аналітики та менеджери по продукту, які відповідають за розробку різноманітних проектів, як і раніше залишаються затребуваними.

Відзначається значний інтерес до фахівців банківської сфери, оскільки конкуренція в цій галузі загострюється. Розвиваються B2B-сервіси, андеррайтинг, ризик-менеджмент, дуже затребувані спеціалісти з продажу, технологи, виробничники, IT-спеціалісти.

Початок бойових дій збігся зі скасуванням останніх антиковідних обмежень на трудову міграцію між Росією та країнами Центральної Азії. Відповідно до аналітичного запису під назвою «Вплив війни в Україні на міграційні потоки в Центральній Азії», кількість в'їздів із країн Центральної Азії у 2022 році зросла на 50% порівняно з 2021 роком. Водночас кількість трудових мігрантів з Узбекистану зросла на 35 %, повернувшись до рівня до пандемії 2019 року.

Важливим показником міграційних настроїв є обсяг грошових переказів в Узбекистан, який є основним джерелом доходу для кожної шостої сім'ї в республіці. У 2022 році цей показник подвоївся до рекордних \$16,9 млрд, а їх «вага» у ВВП зросла з 13% до 21%.

У 2023 році обсяги грошових переказів очікувано зменшилися, але все одно значно перевищують довоєнний рівень в Україні. У січні-вересні Узбекистан отримав \$8,4 млрд транскордонних переказів, зменшившись на 33,7%. Порівняно з відповідним періодом 2021 року обсяг був більшим на 45,5%. ЦБ прогнозує повільне зростання на 5-6% у 2024 році і далі, що означає повернення до довгострокового тренду після «голодних» років пандемії та «жирного» 2022 року.

За даними міністерства, в рамках цільової інвестиційної програми Узбекистану на 2022 рік було передбачено реалізацію чотирьох інвестиційних проектів за участю українських компаній з прогнозом цього року \$16,5 млн. Станом на 1 січня 2022 року в республіці функціонувало 173 підприємства за участю українського капіталу, з них 96 спільних, 77 зі 100-відсотковим українським капіталом. Зокрема, українські фармкомпанії

«Фармак» і «Лекхім» планували організувати своє виробництво на базі кластеру «Ташкент Фарма Парк» у Ташкентській області.

Висновки до другого розділу

1. Економіка Узбекистану демонструє стійкість до вторинних наслідків війни в Україні та Російські санкції, зберігаючи темпи зростання, які є одними з найвищих у регіоні СНД. МВФ оцінює зростання на 5,5% у 2023 році. За даними Міністерства подолання бідності та зайнятості Узбекистану, рівень безробіття на кінець 2023 року склав 6,8%, відзначивши помітне зниження на 2,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року. Дані також свідчать про зниження рівня бідності, знизившись з 14,1% до 11% за даними перепису 2023 року. Згідно з останніми доступними даними Світового банку, зовнішня торгівля Узбекистану становить 72% ВВП (Світовий банк, останні доступні дані). Як виробник нафти, природного газу, золота та бавовни, природні ресурси домінують в експорті країни. За даними Держстату, у 2022 році експорт складався переважно з промислових товарів (4,4 млрд доларів), золота (4,1 млрд доларів) та послуг (4 млрд доларів), що становило 65% від загального обсягу. Структура імпорту Узбекистану відображає його безперервні зусилля з індустріалізації та модернізації, причому в структурі імпорту домінують машини та транспортне обладнання (31,4%), промислові товари (18,8%), хімікати та супутні товари (13,8%).

Основними напрямками експорту країни були Китай (11,5%), Туреччина (9,5%), Казахстан (8,2%) і Киргизстан (6,1%), тоді як імпорт надходив переважно з Китаю (20,9%), Казахстан (10,5%), Південна Корея (7,5%) і Туреччина (5,7% - дані Агентства статистики).

2. У 2022 році Україна експортувала до Узбекистану \$203 млн. Основними продуктами, які Україна експортувала до Узбекистану, є фасовані ліки (\$47,2 млн), гарячекатаний прокат (\$21,6 млн) і кондитерський цукор (\$7,99 млн). Протягом останніх 26 років експорт України до

Узбекистану зріс на 0,5% у річному обчисленні зі 178 мільйонів доларів у 1996 році до 203 мільйонів доларів у 2022 році.

У 2022 році Узбекистан експортував в Україну \$91,5 млн. Основними продуктами, які Узбекистан експортував в Україну, були легкі прогумовані трикотажні полотна (\$10,4 млн), нероздрібна бавовняна пряжа (\$9,4 млн) і азотні добрива (\$8,92 млн). Протягом останніх 26 років експорт Узбекистану в Україну зріс на 1,76% у річному обчисленні з 58,1 млн доларів США у 1996 році до 91,5 млн доларів США у 2022 році.

3. Торгівля між Україною та Узбекистаном перестала зростати після російського вторгнення в Україну в лютому 2022 року. Тим не менш, дві країни продовжують економічно співпрацювати, і є куди розвивати ці відносини, вважають аналітики.

У період з січня по травень 2023 року товарообіг між двома країнами склав 92,9 мільйона доларів США – 29,1 мільйона доларів узбецького експорту та 63,7 мільйона доларів імпорту з України, за даними уряду Узбекистану.

У січні 2023 р. Україна витіснила Іран, Молдову та Туреччину та стала найбільшим постачальником яблук до Узбекистану. Експорт досяг 360 тонн, що на 24% більше, ніж рік тому.

Проте є хороші перспективи співпраці в аграрній галузі, у тому числі в частині запровадження та застосування передових українських технологій в сільському господарстві Узбекистану шляхом залучення українських спеціалістів. Більше того, є потенціал для науково-технічної співпраці.

ВИСНОВКИ

1. Країни беруть участь у міжнародній торгівлі з двох основних причин, кожна з яких сприяє отриманню прибутку від торгівлі. Оскільки кожна країна відрізняється від інших країн факторами виробництва, технологією, географією, природними ресурсами та людським капіталом, і вони хочуть досягти економії на масштабі виробництва.

2. Метою зменшення бар'єрів у торгівлі, звичайно, є підвищення рівня торгівлі, що, як очікується, покращить економічний добробут. Економісти часто вимірюють економічний добробут за часткою загального виробництва товарів і послуг (тобто валового внутрішнього продукту, ВВП), яку країна виробляє в середньому на одну людину. ВВП є найкращим вимірюванням економічного добробуту, але він має значні концептуальні труднощі. У результаті багатостороннього раунду торгових переговорів у рамках ГАТТ/СОР тарифи знижуються протягом перехідного періоду, але не скасовуються повністю. Однак у двосторонніх або регіональних угодах про вільну торгівлю (ЗВТ) Сполучених Штатів сторони повністю скасовують майже всі тарифи на торгівлю одна з одною, як правило, протягом перехідного періоду, який може тривати від п'яти до десяти років. Хоча зменшення бар'єрів у торгівлі загалом означає рух до вільної торгівлі, існують ситуації, коли зниження тарифу може фактично збільшити ефективний рівень захисту для вітчизняної промисловості.

3. Економіка Узбекистану демонструє стійкість до вторинних наслідків війни в Україні та Російські санкції, зберігаючи темпи зростання, які є одними з найвищих у регіоні СНД. МВФ оцінює зростання на 5,5% у 2023 році. За даними Міністерства подолання бідності та зайнятості Узбекистану, рівень безробіття на кінець 2023 року склав 6,8%, відзначивши помітне зниження на 2,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року. Дані також свідчать про зниження рівня бідності, знизившись з 14,1% до 11% за даними перепису 2023 року. Згідно з останніми доступними даними Світового банку, зовнішня торгівля Узбекистану становить 72% ВВП. Як

виробник нафти, природного газу, золота та бавовни, природні ресурси домінують в експорті країни. За даними Держстату, у 2022 році експорт складався переважно з промислових товарів (4,4 млрд дол..США), золота (4,1 млрд дол..США) та послуг (4 млрд дол..США), що становило 65% від загального обсягу. Структура імпорту Узбекистану відображає його безперервні зусилля з індустріалізації та модернізації, причому в структурі імпорту домінують машини та транспортне обладнання (31,4%), промислові товари (18,8%), хімікати та супутні товари (13,8%).

Основними напрямками експорту країни були Китай (11,5%), Туреччина (9,5%), Казахстан (8,2%) і Киргизстан (6,1%), тоді як імпорт надходив переважно з Китаю (20,9%), Казахстан (10,5%), Південна Корея (7,5%) і Туреччина (5,7%).

4. У 2022 році Україна експортувала до Узбекистану \$203 млн. Основними продуктами, які Україна експортувала до Узбекистану, є фасовані ліки (\$47,2 млн), гарячекатаний прокат (\$21,6 млн) і кондитерський цукор (\$7,99 млн). Протягом останніх 26 років експорт України до Узбекистану зріс на 0,5% у річному обчисленні зі 178 мільйонів доларів у 1996 році до 203 мільйонів доларів у 2022 році.

У 2022 році Узбекистан експортував в Україну \$91,5 млн. Основними продуктами, які Узбекистан експортував в Україну, були легкі прогумовані трикотажні полотна (\$10,4 млн), нероздрібна бавовняна пряжа (\$9,4 млн) і азотні добрива (\$8,92 млн). Протягом останніх 26 років експорт Узбекистану в Україну зріс на 1,76% у річному обчисленні з 58,1 млн доларів США у 1996 році до 91,5 млн доларів США у 2022 році.

5. Торгівля між Україною та Узбекистаном перестала зростати після російського вторгнення в Україну в лютому 2022 року. Тим не менш, дві країни продовжують економічно співпрацювати, і є куди розвивати ці відносини, вважають аналітики.

У період з січня по травень 2023 року товарообіг між двома країнами склав 92,9 мільйона доларів США – 29,1 мільйона доларів узбецького

експорту та 63,7 мільйона доларів імпорту з України, за даними уряду Узбекистану.

У січні 2023 р. Україна витіснила Іран, Молдову та Туреччину та стала найбільшим постачальником яблук до Узбекистану. Експорт досяг 360 тонн, що на 24% більше, ніж рік тому.

Проте є хороші перспективи співпраці в аграрній галузі, у тому числі в частині запровадження та застосування передових українських технологій в сільському господарстві Узбекистану шляхом залучення українських спеціалістів. Більше того, є потенціал для науково-технічної співпраці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aggarwal, S. (2023). Intra-industry trade: Revisiting theory and Literature Survey. MPRA Paper No. 117182. Available at: Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/117182/>
2. Arrow, J. K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing, *The Review of Economic Studies*, 29 (3), 155-173. Available at <https://doi.org/10.2307/2295952>
3. Bhagwati, J. (1958). Immiserizing growth: a geometrical note. *Review of Economic Studies*, 58, 201–05.
4. Brander, J. A., & Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*, 18 (1-2), 83-100. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(85\)90006-6](https://doi.org/10.1016/0022-1996(85)90006-6)
5. Braudel, Fernand. (1979). *The Wheels of Commerce, Civilization and Capitalism 15th–18th Century*.
6. Charbit, Y., & Arundhati V. (2002). The Political Failure of an Economic Theory: Physiocracy. *Population*, 57 (6), 855–883. DOI: <https://doi.org/10.2307/3246619>
7. Clifton, D. S., & Marxsen, W. B. (1984). An Empirical Investigation of the Heckscher-Ohlin Theorem. *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economique*, 17(1), 32–38. <https://doi.org/10.2307/134935>
8. Ethier, W. (1984). Higher dimensional issues in trade theory. In *Handbook of International Economics*, ed. R. W. Jones, & P. B. Kenen, Vol. 1, Amsterdam: North-Holland.
9. Feenstra, Robert C. (2004). *The Heckscher–Ohlin Model. Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press. pp. 31–63.
10. Hill, Charles (2007). *International Business Competing in the Global Marketplace* 6th ed. McGraw-Hill.

11. John J. McCusker. (2001). *Mercantilism and the Economic History of the Early Modern Atlantic World*. Cambridge UK.
12. Krugman, P. (1988). *Rethinking international trade*. MIT Press.
13. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2003). *International Economics: Theory and Policy*. AddisonWesley: New York [Sixth Edition].
14. Leamer, Edward E. (1995). *The Heckscher–Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton Studies in International Finance. Vol. 77. Princeton, NJ: Princeton University Press. ISBN 978-0-88165-249-9.
15. Muller, A. L. (1978). Quesnay's Theory of Growth: A Comment, *Oxford Economic Papers*, New Series, 30 (1), 150–156.
16. Myrdal, G. (1957). *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth.
17. Nivedita S. (2018). Understanding the Role of the WTO in International Data Flows: Taking the Liberalization or the Regulatory Autonomy Path? *Journal of International Economic Law*, 21 (2), 323–348, <https://doi.org/10.1093/jiel/jgy021>
18. Ohlin, Bertil (1967). *Interregional and International Trade*. Harvard Economic Studies. Vol. 39. Cambridge, MA: Harvard University Press.
19. Quesnay, F. (1766). *Analyse de la formule arithmétique du tableau économique de la distribution des dépenses annuelles d'une Nation agricole*. *Journal de l'Agriculture, du Commerce et des Finances*. 2(3), 11–41.
20. Ranjan, P., & Raychaudhuri, J. (2016). The “New-New” Trade Theory: A Review of the Literature. In: Roy, M., Sinha Roy, S. (eds) *International Trade and International Finance*. Springer, New Delhi. https://doi.org/10.1007/978-81-322-2797-7_1
21. Ricardo, David, (1772-1823). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray, 1817.
22. Sen, S. (2010). *International trade theory and policy: a review of the Literature*. Levy Economics Institute of Bard College.

23. Shiozawa, Y. (2017). The new theory of international values; an overview. Shiozawa, Oka, and Tabuchi (Eds.) A New Construction of Ricardian Theory of International Values, Singapore: Springer.
24. Singer, H. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries.
25. Smith, Adam, (1723-1790). The Wealth of Nations / Adam Smith; Introduction by Robert Reich; Edited, with Notes, Marginal Summary, and Enlarged Index by Edwin Cannan. New York: Modern Library, 2000.
26. Veeramani, C. (2002). Intra-Industry Trade of India: Trends and Country-Specific Factors. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(3), 509–533. <http://www.jstor.org/stable/40440931>
27. Vernon, R. (1970). The technology factor in international trade. New York: National Bureau of Economic Research.
28. IEA (2022), Uzbekistan 2022: Energy Policy Review, International Energy Agency, Paris, <https://iea.blob.core.windows.net/assets/0d00581c-dc3c-466f-b0c8-97d25112a6e0/Uzbekistan2022.pdf>.
29. ITF (2019), Enhancing Connectivity and Freight in Central Asia, OECD Publishing, Paris, https://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/connectivity-freight-central-asia_2.pdf.
30. OECD (2023), Uzbekistan, OECD Trade Facilitation Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/>.
31. OECD (2021), Beyond COVID-19: Prospects for Economic Recovery in Central Asia, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/eurasia/Beyond_COVID%2019_Central%20Asia.pdf.
32. OECD (2021), Boosting the Internationalisation of Firms through better Export Promotion Policies in Uzbekistan, OECD Eurasia Policy Insights, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/eurasia/Monitoring_Review_Uzbekistan_ENG.pdf.
33. OECD (2022), Uzbekistan, OECD Trade Facilitation Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/>.

34. OECD (2021), Uzbekistan, OECD Trade Facilitation Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/>.
35. OECD (2020), Uzbekistan, OECD Trade Facilitation Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/>.
36. OECD (2020), COVID-19 Crisis Response in Central Asia, OECD Publishing, Paris, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=129_129634-ujyjsqu30i&title=COVID-19-crisis-response-in-central-asia.
37. OECD (2019), Improving the Legal Environment for Business and Investment in Central Asia, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/eurasia/Improving-LEB-CA-ENG%2020%20April.pdf>.
38. OECD (2017), Boosting SME Internationalisation in Uzbekistan through better Export Promotion Policies, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Uzbekistan_Peer_review_note_dec2017_final.pdf.
39. OECD (Forthcoming), Enhancing Trade Connectivity in Central Asia, OECD Publishing, Paris.
40. Republic of Uzbekistan (2022), Development Strategy of New Uzbekistan for 2022-2026, <https://uzembassy.kz/upload/userfiles/files/Development%20Strategy%20of%20Uzbekistan.pdf>.
41. State Agency for National Statistics of the Republic of Uzbekistan (2023), External Economic Statistics, State Agency for National Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/merchandise-trade>.
42. State Agency for National Statistics of the Republic of Uzbekistan (2022), External Economic Statistics, State Agency for National Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/merchandise-trade>.

43. State Agency for National Statistics of the Republic of Uzbekistan (2021), External Economic Statistics, State Agency for National Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/merchandise-trade>.

44. State Agency for National Statistics of the Republic of Uzbekistan (2020), External Economic Statistics, State Agency for National Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/merchandise-trade>.

45. The State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics (2023), Small Business and Entrepreneurship, The State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/en/official-statistics/small-business-and-entrepreneurship>.

46. The State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics (2022), Small Business and Entrepreneurship, The State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics, Tashkent, <https://stat.uz/en/official-statistics/small-business-and-entrepreneurship>.

47. World Bank (2023), World Bank Development Indicators, World Bank, DC, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

48. World Bank (2021), Assessing Uzbekistan's Transition: Country Economic Memorandum, World Bank, DC, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/86226654168533938240/pdf/Full-Report.pdf>.

49. World Bank (2022), Assessing Uzbekistan's Transition: Country Economic Memorandum, World Bank, DC, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/2579652136732/pdf/Full-Report.pdf>.

50. World Bank (2020), Assessing Uzbekistan's Transition: Country Economic Memorandum, World Bank, DC, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/874213269651/pdf/Full-Report.pdf>.

51. Офіційний сайт Державної статистики України (2023), <https://ukrstat.gov.ua>