

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКСПОРТА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Назарова Рано Рустамовна,  
д.э.н. доц. ТГЕУ

Фозилова Фирангиза Комиловна,  
магистрант ТГЭУ  
E-mail: [giza5353@mail.ru](mailto:giza5353@mail.ru)

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены экспорт и импорт плодоовощной продукции в Республике Узбекистан, проанализированы характерные особенности экспорта продовольственных товаров, выявлены проблемы связанные с экспортом товаров.

**Аннотация:** Маколада Ўзбекистон Республикасида мева ва сабзавот маҳсулотларининг экспорт ва импорт қилиниши кўриб чиқилган, мева ва сабзавотларни экспорт қилишнинг асосий хусусиятлари ўрганилиб, экспорт қилиш жараёнида вужудга келаётган молиявий маблағнинг етишмовчилиги, экспорт суғурта жараёни билан боғлиқ муаммолар, мева ва сабзавотларни сақлаш ва ташишда вужудга келаётган муаммолар кўрсатилган.

**Abstract:** In this article examined the export and import of fruits and vegetables in the Republic of Uzbekistan, analyzed the characteristic features of the export of food products, identified problems associated with the export of goods, such as the complicated nature of export control procedures, limited access to financial resources for exporters, shortcomings in the export insurance system, insufficient storage of products and problems with the transportation of products.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, внешняя торговля, экспортер, предприятия, рост спроса, продвижение продукции, финансирование, государственное регулирование, плодоовощная продукция, транспортировка.

### Введение

Продовольствие является важной материальной основой существования человечества. Проблема мировой продовольственной безопасности связана не только с национальной экономикой и народным благосостоянием всех стран мира, но и обеспечением мира и безопасности на планете. В связи с этим все страны должны проводить тесное сотрудничество в повышении объемов производства продуктов питания для защиты продовольственной безопасности.

Принятая правительством Программа развития сельского хозяйства на 2016-2020 гг. определила основные направления продолжения структурных преобразований в сельскохозяйственном производстве, внедрения передовых агротехнологий, комплексной механизации сельского хозяйства и углубления переработки сырьевых ресурсов. Она предусматривает поэтапную оптимизацию площадей под хлопчатник за счет вывода низкоурожайных земель с последующим размещением на высвобождаемой площади посевов плодоовощных, картофеля и других культур, а также организацию интенсивных садов, дальнейшее развитие селекции и семеноводства.

## **Анализ тематической литературы**

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев подписал указ, направленный на расширение экспортного потенциала отраслей экономики Узбекистана и территорий республики<sup>1</sup>.

Этот документ серьезно упростил ряд экспортных процедур для предприятий Республики. Так, например, глава государства предоставил экспортерам право с 1 июня 2017 года осуществлять поставки товаров собственного производства за рубеж без предварительной оплаты, открытия аккредитива, оформления гарантии банка и наличия полиса по страхованию экспортного контракта от политических и коммерческих рисков.

Также с января 2019 г, совместно с Южной Кореей, запустили Национальную электронную торговую площадку, которая позволит экспортировать отечественную продукцию, а также создали электронную базу данных о предприятиях - экспортерах, где будут их электронные паспорта с информацией о производимой ими продукции, объеме экспорта и т.п.

Как отметил первый Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов в своей книге «Либерализация экономики и углубление реформ – наша главная задача» валютная система и жесткий контроль рынка государством снижали возможности свободного выхода предприятий и предпринимателей на внешний рынок. Из-за неразвитости рыночных и производственных инфраструктур предприниматели сталкивались с трудностями при получении материально-технических ресурсов, финансовых средств, кредитов. Данные неприятные обстоятельства требовали все большей либерализации экономики, подъема статуса частного собственника.

Результаты эконометрического анализа, проведенного И. Тухлиевым и А.Таксановым<sup>2</sup> подтверждают, механизм регулирования ВЭД тесно взаимосвязано с Министерством внешнеэкономических связей. Через МВЭС осуществляется государственный контроль ВЭД. Он включает в себя такие задачи, как тарифное и нетарифное регулирование деятельности участников ВЭД, защита национального рынка и интересов местных экспорто-производителей от некачественной конкуренции, участие в валютном и экспортном контроле, организация импортных поставок сырьевой продукции для производства экспортных товаров.

По мнению В.И. Шамхалова<sup>3</sup>, государство решает задачи по созданию правовой базы и формированию общественного климата, благоприятствующих эффективному функционированию экономических субъектов; по защите конкуренции, развитие которой придает экономике инновационный импульс; по распределению ресурсов, позволяющему изменить структуру национального продукта; по стабилизации экономики; по контролю за уровнем занятости и инфляцией, а также по стимулированию экономического роста. При этом вряд ли корректно сводить роль государства к регулирующей роли центральных властей, когда основное внимание уделяется использованию правительством бюджетно-финансовых рычагов и мерам по контролю над уровнем безработицы и инфляции. Главная функция государства состоит в обеспечении общих условий

<sup>1</sup> Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию экспорта и обеспечению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках» от 15 декабря 2017 года № УП-5286.

<sup>2</sup> Тухлиев И. Таксанов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. - Т.: Укитувчи. 2000.

<sup>3</sup> Шамхалов В.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. М.: Экономика 2000.

функционирования и развития основных сфер жизнедеятельности общества, в том числе в создании и поддержании инфраструктуры, на которой базируется вся деятельность экономической системы. Такие условия формируются как на федеральном, так и на региональном уровне.

### **Методология исследования**

В статье применены качественные аналитические методы, методы экспертных оценок, научное обозрение, абстрактно-логические мышления, сравнительный анализ, а также методы индукции и дедукции. В исследовании использованы статистические данные Министерства финансов Республики Узбекистан, Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан, Государственного налогового комитета Республики Узбекистан. В работе использованы вторичные источники информации.

Развитие плодоовощной сферы, увеличение производства овощей и фруктов и обеспечение резкого роста экспорта данной продукции, диверсифицированного по географии и ассортименту, являются важными политики экспортоориентированного развития Узбекистана компонентами.

Узбекские производители могут и должны расширить географию экспорта плодоовощной продукции, в частности, через увеличение объемов поставок в ЕС, Восточную Азию (Китай, Япония, Корея) и другие регионы мира. Кроме того, необходима диверсификация товарной структуры плодоовощной продукции.

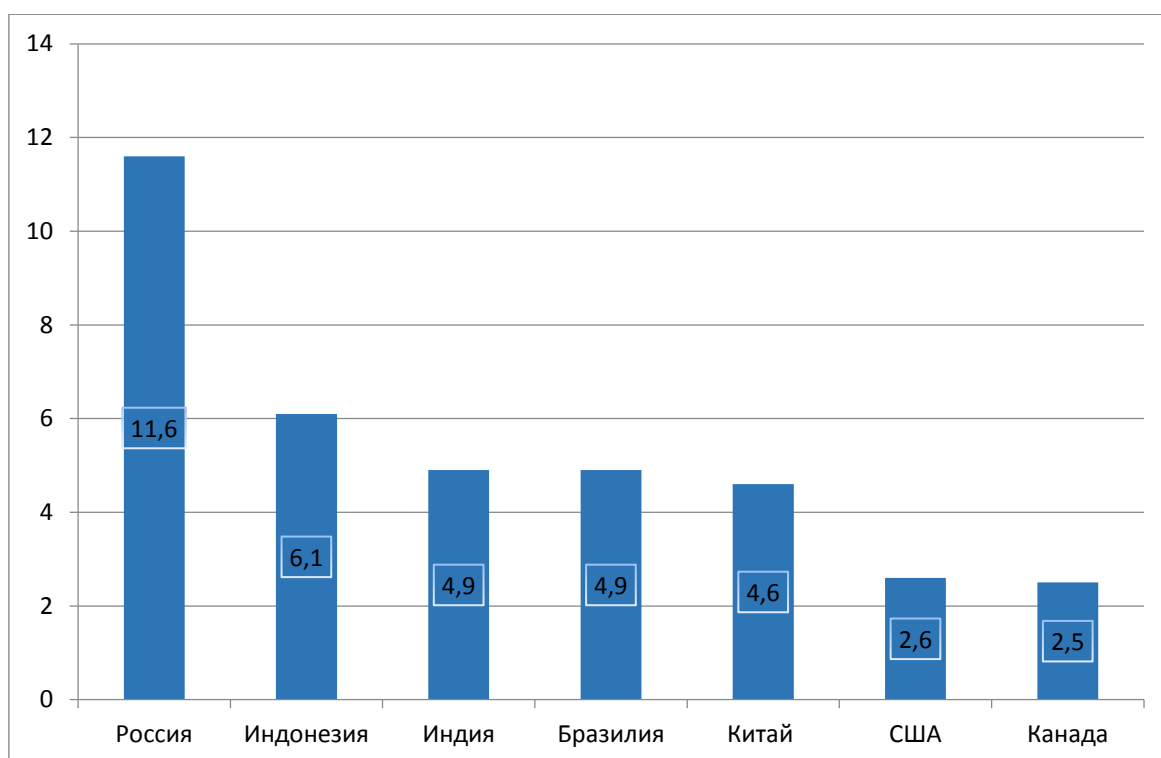
В Узбекистане ежегодно производится более 19 млн. тонн плодоовощной продукции, но только около 5 % направляются на экспорт. Исторически сложилась система, когда крупнейшим потребителем узбекской продукции является Россия. В Россию поставки осуществляются как напрямую, так и через третьи страны, в основном, через Казахстан и Кыргызстан.

### **Анализ и результаты**

Основные ресурсы, необходимые для крупномасштабного производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, пахотные земли и вода. По таким критериям можно выделить 7 стран мира, обладающих наибольшим потенциалом аграрного производства. Это Россия, Бразилия, США, Китай, Индия, Индонезия и Канада. Среди этих стран по темпам роста экспорта продовольствия Россия является абсолютным лидером. Ближайший конкурент – Индонезия – нарастила экспорт только в 6 раз. Объем экспорта Узбекистана в январе-ноябре 2018 года составил 11,32 млрд. долл. США (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизился на 3,2 %). Удельный вес товаров в составе экспорта достиг 75,5 %, из них энергоносители и нефтепродукты – 21,0 %, продовольственные товары – 9,0 %, химическая продукция и изделия из нее – 7,3 %.

Анализ структуры экспортируемых товаров и услуг в январе-ноябре текущего года показал, что, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, существенных изменений не произошло, однако следует отметить, что доля экспорта отдельных видов товаров и услуг в общем объеме экспорта в январе-ноябре текущего года снизилась, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Примечательно, что в результате расширения экспортного потенциала страны и освоения новых рынков растет экспорт плодоовощной продукции, винограда, дыни, бобовых, а также сушеных овощей и фруктов. В январе-ноябре 2018 года экспорт

плодов и ягод, а также овощей достиг 625,3 млн. долл. США (на 44,4 % больше, чем за аналогичный период прошлого года).



**Рис.1. Рост экспорта продовольственных товаров 2001-2017 годы, в долларах США<sup>4</sup>.**

Долгосрочная тенденция роста объемов экспорта продовольствия укладывается в такие фундаментальные закономерности рынка, как углубление национального разделения труда и общий рост спроса на продовольствие.

В денежном выражении, ведущим мировым поставщиком сельскохозяйственной продукции являются США. В 2017 году экспорт составил 140 млрд. долл. Объем экспорта ближайших конкурентов – Бразилии и Китая - меньше в 2 раза.

В настоящее время в республике функционирует несколько организаций по продвижению продукции на экспорт, главный из них-это АО «Узагроэкспорт», основной задачей которого является продвижение свежей, сушеной и переработанной плодоовощной продукции. Оно призвано ликвидировать цепочку посредников в целях роста объема экспорта плодоовощной продукции до 3 млн. тонн в год. Помимо этого функционирует Фонд поддержки экспорта субъектов МБ и ЧП при НБУ, задачей которого является поддержка экспортеров, в том числе и экспортеров плодоовощной продукции, прежде всего, через предэкспортное финансирование.

Экспорт плодоовощной продукции имеет серьезный потенциал для роста через глубокую переработку и расширение ассортимента и увеличение объёмов производства. Развитие экспорта плодоовощного сектора должно базироваться: а) на ускоренном развитии сырьевой базы; б) на строительстве новых и модернизации действующих производств с привлечением иностранных инвестиций по более

<sup>4</sup> Составлено автором по данным stat.uz

глубокой переработке сельскохозяйственного сырья; в) на создании современных торгово-логистических центров и холодильных мощностей.

Проблемы, воздействующие на динамику экспорта плодоовощной продукции, следующие:

А) Усложненный характер процедур экспортного контроля. Процесс получения необходимых экспортных сертификатов и экспортного таможенного оформления происходит в разных местах, порой отдаленных от места отгрузки продукции. Процедура оформления необходимых документов занимает 2-3 дня, так как органы, выдающие необходимые сертификаты для экспорта (сертификат происхождения, фитосанитарный сертификат, гигиенический сертификат и др.), расположены в разных местах и, в основном, областных центрах.

Б) Ограниченный доступ к финансовым ресурсам для экспортеров. Ограниченный доступ к финансированию является одной из основных проблем экспортеров. Процентные ставки по кредитам, предлагаемые коммерческими банками, слишком высоки, суммы, которые могут быть заимствованы, малы, а процесс подачи заявки на кредит трудоемок и сложен.

Так, 10-процентное увеличение объема кредитования экспорта, при прочих равных условиях, приводит к увеличению объема взаимной торговли в странах Европы в среднем на 2,5 %, в странах Африки на 3,5 %, а в азиатских странах на 3,7 %. Более того, рост стоимости экспортного кредитования негативно сказывается на объемах взаимной торговли. Так, повышение стоимости кредитования на 1 % приводит к снижению объемов импорта страны – торгового партнера на 1 % из страны-экспортера и уменьшению общего объема торговли между ними на 0,8 %. В структуре внешнеторгового оборота Узбекистана по континентам большой удельный вес занимают страны Азии (47,4 %) и Европы (42,7 %). В Узбекистане процентные ставки по кредитам коммерческих банков, выдаваемым на пополнение оборотного капитала, колеблются в пределах 14-22 % годовых для кредитов в национальной валюте, и от 8 до 15 % для кредитов в иностранной валюте<sup>5</sup>. В международной практике широко применяются инструменты торгового финансирования, например, банки или финансовые институты выделяют краткосрочное финансирование надежным клиентам для производства или заготовки продукции под заключенные контракты, без предоставлений залога. Другим важным инструментом является факторинг. Данный инструмент важен для работы с торговыми сетями при форме оплаты отсрочки платежа.

В) Недостатки в системе экспортного страхования. Международная практика показывает, что основные торговые операции по сельскохозяйственной продукции осуществляются на условиях поставки с учетом доставки и страховки (CIP, DAP, CFR и др.), а также на условиях оплаты отсрочки платежа, после поставки товара до пункта назначения, при этом товар по качеству и количеству принимается в пункте назначения.

В действующем законодательстве Республики Узбекистан предусмотрено осуществление обязательной продажи поступающей валютной выручки<sup>6</sup>. То есть если контракт будет заключен на условиях поставки с учетом транспортировки и

<sup>5</sup> Нишанбай Сиражиддинов, Гавхар Султанова, Экономическое обозрение №-5, 2018

<sup>6</sup> Порядок осуществления хозяйствующими субъектами обязательной продажи выручки в иностранной валюте утвержден ПКМ N245 от 29.06.2000г.

страховки, то экспортер должен осуществить обязательную продажу валюты и той части, которая предусмотрена для покрытия транспортных и страховых расходов, что приводит к увеличению себестоимости поставляемой на экспорт продукции. Такое положение заставляет экспортеров прибегать к заключению двух отдельных контрактов или производить взаиморасчеты в наличной форме.

Г) Лицензирование деятельности заготовительных организаций. Заготовительные фирмы должны иметь лицензию на оптовую торговлю для покупки продукции у фермеров с целью дальнейшего экспорта.

Д) Недостаточные объемы для хранения продукции. Необходимым условием для снижения объемов потерь плодоовощной продукции является наличие современной инфраструктуры хранения и внедрения стандартов заготовки и хранения. Однако одной из важных проблем, напрямую влияющих на систему закупок, сбыта и экспорта плодоовощной продукции, является недостаток современных овоще – фруктохранилищ.

Е) Упаковка плодоовощной продукции. Одним из важнейших требований качественной заготовки и поставки как свежей, так и переработанной, плодоовощной продукции, является упаковка продукции. Качественная и презентабельная упаковка позволяет минимизировать потери продукции и реализовывать продукцию в более высоком ценовом сегменте.

Ж) Проблемы с транспортировкой продукции. Большая часть экспорта плодоовощной продукции приходится на автомобильный транспорт. Объемы, сроки и стоимость остатки узбекской плодоовощной продукции во многом зависят от наличия автотранспортных средств других стран. Однако существующий автопарк по рефрижераторным фурам не покрывает потребность экспорта. Мы теряем примерно 30-35 % всей производимой продукции на этом этапе. Чтобы избежать этого, намерены запустить современные логистические центры в каждой области, а в перспективе – и в каждом регионе.

Стоимость транспортировки сильно колеблется в зависимости от сезона и наличия транспортных средств, что позволяет обеспечить стабильность при поставках экспортной продукции. При оформлении грузов на таможенных постах автомобили со скоропортящейся плодоовощной продукцией стоят в очереди наравне с автомобилями с промышленным грузом. В результате ухудшается качество и увеличиваются потери плодоовощной продукции, а также сроки доставки продукции до импортёра. Для предотвращения данного положения, целесообразно на таможенных постах организовать «зелёный коридор» для большегрузных автомобилей со скоропортящейся плодоовощной продукцией.

### **Выводы и предложения**

Для повышения эффективности в сфере производства плодоовощной продукции необходима реализация ряда мер в данной сфере. 1. Районирование и развитие семеноводческой сферы. Для увеличения объёмов экспортоориентированной плодоовощной продукции необходимо районирование производства плодоовощной продукции путем специализации по 3-4 района в каждой области на производство исключительно плодоовощной продукции одного вида и сорта, пользующегося высоким спросом на внутреннем и внешнем рынках. Это позволит увеличить объёмы экспортоориентированной плодоовощной продукции, поставку на внешние рынки качественной плодоовощной продукции одного вида, качества, сорта, калибра и вкуса согласно требованиям зарубежных покупателей. 2. Водосбережение. Для более

широкого применения системы капельного орошения, в целях создания благоприятных условий для развития интенсивного садоводства и увеличения возможностей для хранения плодоовощной продукции, следует принять порядок по предоставлению возможности для фермерских хозяйств строительства бассейнов, больших водоизмещающих емкостей непосредственно в местах производства сельскохозяйственной продукции.

Поскольку почти 50 % плодоовощной продукции выращивается в личных подсобных хозяйствах населения, то необходим механизм более активной закупки/заготовки продукции в этих хозяйствах и доведения ее до потребителя. Как один из инструментов для этого – стимулирование деятельности частных компаний/фирм по закупке овощей и фруктов у дехканских хозяйств без образования юридического лица и владельцев приусадебных участков напрямую, в наличной форме, в местах производства. Для решения задачи увеличения объемов экспорта плодоовощной продукции, обеспечения её географической диверсификации, увеличения объемов новой, востребованной на рынках продукции необходима реализация следующих мер.

Анализ показывает, что самым востребованным является экспорт сухофруктов. Несмотря на прекрасные вкусовые качества и натуральные способы сушки<sup>7</sup>, которая позволяет сохранить большинство витаминов и микроэлементов, объемы экспорта сухофруктов остаются незначительными - 124,5 тысячи тонн (15,2 %) и бобовых — 120,2 тысячи тонн (14,7 %).

Развивать бренд «Произведено в Узбекистане». Бренд «Произведено в Узбекистане» широко известен в странах СНГ, но мало кто знает о вкусовых качествах узбекской продукции в странах дальнего зарубежья. Для продвижения данного бренда необходима целенаправленная и системная работа (прежде всего, информационная) с включением возможностей различных ведомств («Узагроэкспорт», МИД, Торговопромышленная палата и т.д.). Потенциальными рынками сбыта узбекской продукции могут быть Западная Европа, страны Скандинавии и Персидского залива, Восточной и Юго-Восточной Азии.

Внедрить систему стимулирования предприятий-экспортеров в зависимости от географической диверсификации экспорта. В настоящее время экспортерам готовой экспортной продукции предоставляется ряд стимулов. Один из наиболее существенных – снижение ставки налога на прибыль и налога на имущество в зависимости от доли экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства за СКВ в общем объеме реализации. Так, ставка налога снижается на 30 %, если доля экспорта готовой продукции в общем объеме реализации составляет 15-30 %, и в 2 раза, если доля экспорта готовой продукции в общем объеме реализации составляет 30 % и более<sup>8</sup>. Данная льгота не зависит от числа стран, куда поставляется экспортная продукция.

Необходимо упростить процедуру получения сертификатов. На базе имеющихся и вновь создаваемых торгово-логистических центров создать систему «единого окна» для экспортеров, где должны присутствовать представители таможенной службы, АО

<sup>7</sup> Только естественная сушка, солнечная или тeneвая (без использования печей и костров). Не применяются каустическая сода и окуривание химическими веществами (серным ангидридом), которые используются для придания продукции привлекательного товарного вида. Все сухофрукты и орехи, которые выращивают и собирают в Узбекистане, природных, а не гибридных сортов. Источник: проект ПРООН «Содействие развитию торговли».

<sup>8</sup> Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию экспорта и обеспечению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках» от 15 декабря 2017 года № УП-5286.

«Узагроэкспорт», организаций, выдающих сертификаты (сертификат происхождения, фитосанитарный сертификат и др.), брокерских фирм, а также мини-филиалы банков. Отменить акцизный налог и уменьшить таможенные платежи на импортируемые промежуточные материалы и сырье, используемые в производстве таро-упаковки, что понизит себестоимость отечественной продукции и приведет к росту её конкурентоспособности на внешних рынках. Важно также наладить производство таро-упаковочных материалов из местного сырья для снижения себестоимости.

Весной в Узбекистане был зафиксирован рост цен на сахарный песок. Продавцы и поставщики объясняют подорожание сахара курсом американской валюты, демонстрирующей в последнее время рост по отношению к национальному суму. Рост доллара в свою очередь привел к увеличению расходов на сырье для производства сахарного песка — тростниковый сахар-сырец, который как раз и закупается в американской валюте.

### **Использованной литературы**

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию экспорта и обеспечению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках» от 15 декабря 2017 года № УП-5286.
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по упорядочению лицензирования экспорта и импорта специфических товаров, а также регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов» от 13 апреля 2017 года №УП-5012.
3. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» от 14 июня 1991 г. – Т.: Адолат, 2004.
4. Каримов И.А. Либерализация экономики и углубление реформ – наша главная задача. Собр. соч. Т.8, стр. 364 – 390. - Т.: Узбекистан, 2000г.
5. Тухлиев И. Туксанов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. - Т.: Укитувчи 2000.
6. Шамхалов В.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. -М.: Экономика 2000 г.
7. Шодмонов Ш., Алимов Р., Жураев Т. Иктисодиёт назарияси – Т.: Молия 2002 г.
8. Каменков А.В. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности, 2010, 800 с.
9. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. - М: Дело, 1997.
10. Сиражиддинов Нишанбай, Султанова Гавхар, Экономическое обозрение №-5, 2018
11. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – официальный сайт Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.
12. [www.mf.uz](http://www.mf.uz) – официальный сайт Министерства финансов Республики Узбекистан.