CENTER FOR ECONOMIC RESEARCH

UNDP

Аналитический доклад - 2016/09

Проект

Повышение производственного и экспортного потенциала плодоовощной отрасли Узбекистана: проблемы и перспективы

Ташкент-2016

Содержание

Введение 4

Раздел 1. Факторы, воздействующие на развитие плодоовощной сферы в Узбекистане 6

1. Ограниченность земельных и водных ресурсов 6

2. Недостатки в системе районирования и семеноводстве 9

3. Степень переработки плодоовощной продукции 10

4. Недиверсифицированность экспорта 12

Раздел 2. Повышение эффективности системы производства, заготовки и экспорта плодоовощной продукции 19

2.1. Производство плодоовощной продукции 19

2.2. Закупка, заготовка и сбыт плодоовощной продукции 19

2.3. Меры по увеличению объемов экспорта плодоовощной продукции 21

Заключение **25**

Введение

За последние 20 лет мировое потребление овощей и фруктов растет в среднем по 5-7% в год. Узбекистан не только обеспечивает потребности своего населения, но и экспортирует сельскохозяйственную продукцию и обладает большим потенциалом в этой сфере.

В Узбекистане ежегодно производится более 19 миллионов тонн плодоовощной продукции, из них около 700 тыс. тонн экспортируются. В настоящее время в республике работают свыше 160 тысяч фермерских хозяйств, которые обеспечивают внутренний и внешний рынки качественными плодами и овощами. Совокупный объём хранилищ по республике составляет 975 тыс. тонн продукции, в том числе современных холодильных камер на 502 тыс. тонн. Это способствует бесперебойной поставке населению основных видов сельскохозяйственной продукции, расширению ее экспорта. Динамично развивается транспортная инфраструктура, одновременно ведется работа по обеспечению сопряженных сетей логистики, расширяются внешнеторговые связи, обеспечивающие рост экспортного потенциала сектора.

Развитие плодоовощного сектора – это не только обеспечение продовольственной безопасности, но и формирование вокруг него новых секторов, создание новых рабочих мест, обеспечивающих повышение уровня жизни народа.

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.

Реализация указанных и других мер в аграрной сфере позволит обеспечить дальнейшее укрепление продовольственной безопасности и самообеспеченности республики основными видами продуктов питания, а также значительный рост экспорта данной, востребованной на внешних рынках, продукции.

Ключевой проблемой экспорта плодоовощной продукции в настоящее время является её недиверсифицированность (ограниченность узким списком стран-импортеров и укоренившаяся структура). Эта ситуация несет ряд вызовов. Во-первых, ухудшение экономической ситуации и снижение спроса на плодоовощную продукцию в основных странах - импортерах может вызвать серьезные проблемы для всей отрасли. Во-вторых, монопсонная власть стран-импортеров может привести к созданию ситуации, когда покупатели-импортеры имеют возможность диктовать цены на узбекскую продукцию.

В свою очередь, рынки развитых стран (ЕС, Япония, Корея, Китай), в случае диверсификации поставок качественной, соответствующей их стандартам продукции, интересны с точки зрения большей покупательской способности. 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, обеспечивая одновременно диверсификацию товарной структуры плодоовощной продукции.

Однако для реализации данных установок необходима целенаправленная работа по совершенствованию институциональных и нормативно-правовых основ в системе производства, закупки, хранения и экспорта плодоовощной продукции.

В докладе проведен анализ существующих проблем и правовых пробелов, снижающих эффективность реализации правительственных решений в данной сфере. Выработаны рекомендации, направленные на совершенствование нормативно-правовой базы и деятельности институтов, ответственных за реализацию политики в данной сфере.

Раздел 1. Факторы, воздействующие на развитие плодоовощной сферы в Узбекистане

Почвенно-климатические условия Узбекистана благоприятны для производства широкого спектра овощных и бахчевых культур, существенно превосходящих аналогичную продукцию из других стран по качеству, содержанию таких важных микроэлементов, как сахар, фруктоза, аскорбиновая кислота и ряд других биологически ценных веществ, обеспечивающих сбалансированность питания[1].

Наряду с превосходными вкусовыми параметрами, произведённая в Узбекистане сельхозпродукция отличается низкой себестоимостью. Например, в США, которые являются одновременно одними из крупнейших импортеров и производителей сельхозпродукции, себестоимость картофеля, моркови, капусты, дыни в среднем в 5-6 раз, а томатов почти в десять раз выше, чем в Узбекистане. При этом Узбекистан имеет серьезный дополнительный потенциал для снижения относительной себестоимости путем повышения урожайности по всем основным плодоовощным культурам.

На новом этапе реализации последовательной стратегии развития аграрного сектора в стране ключевыми целями являются дальнейшее укрепление продовольственной безопасности на базе собственного производства продовольственных ресурсов, повышение производственного потенциала сельского хозяйства при эффективном использовании земельных и водных ресурсов. Социальным эффектом реализации такой программы является рост занятости, доходов сельского населения и качество потребляемых продуктов питания всем населением страны.

Однако в настоящее время существует ряд факторов, отрицательно влияющих на развитие плодоовощного сектора и его экспортного потенциала.

1. Ограниченность земельных и водных ресурсов.

В условиях ограниченных земельных и водных ресурсов и с учетом постоянного роста населения республики традиционные методы ведения сельского хозяйства требуют новых подходов. Для ускоренного развития плодоовощеводства и виноградарства требуются новые подходы и механизмы, изменение структуры производства сельского хозяйства в целом, внедрение инновационных и ресурсосберегающих технологий.

[1] В частности, содержание сахара и аскорбиновой кислоты в местных сортах томатов на 0,5-1,4% и 2-5% соответственно выше, чем в зарубежных аналогах. Местные сорта огурцов превосходят зарубежные аналоги по содержанию сахара на 0,2-0,4%, аскорбиновой кислоты - на 3 4%. Сорта белокочанной капусты, произведенные в Узбекистане, превосходят зарубежные аналоги по степени содержания соков, аскорбиновой кислоты (на 5-20%) и сахара (на 1,0-1,8%) и содержат меньше грубой клетчатки (на 0,4-0,7%). Наибольшее превосходство над зарубежными аналогами по биохимическим показателям имеют местные сорта дыни, которые по содержанию полезных веществ вдвое превосходят дыни из других стран, отличаясь особым вкусом и ароматом.

В структуре производства продукции сельского хозяйства доля плодоовощеводства составляет более 40%. Однако доля посевных площадей, отводимых под плодоовощные культуры, не превышает 20% от общей посевной площади.

Учитывая объективную ограниченность земельных и водных ресурсов, оптимизация размещения и совершенствование структуры посевных площадей с учетом балл-бонитета почв, выбор для посевов наиболее урожайных и востребованных на внутреннем и внешнем рынках сельскохозяйственных культур позволят добиться существенного повышения эффективности использования земельных и водных ресурсов и увеличения на этой основе объёмов производства других сельскохозяйственных культур.

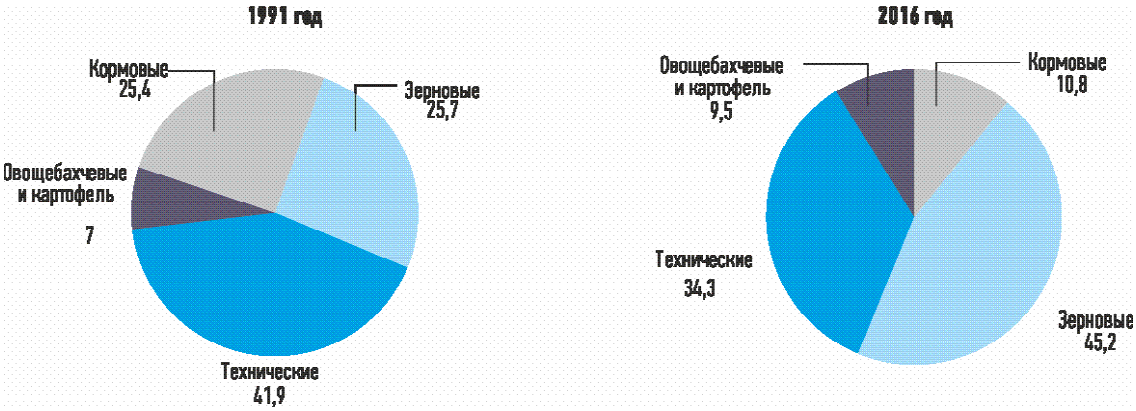
Об этом свидетельствуют результаты, достигнутые за предыдущие годы. Так, доля зерновых культур в общей посевной площади сельского хозяйства возросла с 25,7% в 1991г. до 45,2% (1,67 млн. га) в 2016 г., картофеля и овощебахчевых – с 7,0% до 9,5% (350,6 тыс. га), а удельный вес технических культур сократился с 41,9% до 34,2% (1,27 млн. га).

В настоящее время более 21% из всех орошаемых сельскохозяйственных земель используются для выращивания плодоовощной продукции. Доля отрасли в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции составляет более 45%, а в экспорте сельскохозяйственной продукции - 43,4%.

Наряду с оптимизацией посевных площадей необходима работа по ускоренному внедрению современных технологий и инноваций возделывания в области плодоовощеводства и виноградарства, созданию новых интенсивных садов и виноградников, выведению водосберегающих, солеустойчивых и устойчивых к биологическим вредителям сортов овощных культур.

Начиная с 2009 г., также идет процесс увеличения площадей садов, прежде всего за счет создания новых высокоэффективных интенсивных карликовых насаждений. За 2009-2016 гг. более 60 процентов садов и 50

Диаграмма 1. Изменение структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур



Источник: данные Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан

процентов виноградников обновлены путем создания 36,8 тыс. га новых садов и 40,5 тыс. га новых виноградников, реконструкции 63,7 тыс. га садов и 40,8 тыс. га виноградников.

Также на основе передового зарубежного опыта созданы и функционируют более 31,4 тыс. га (12% от общей площади садов) высокоурожайных карликовых и полукарликовых интенсивных садов с применением современных технологий капельного орошения и других инноваций.

Для увеличения производства плодоовощной продукции, создания новых рабочих мест, повышения доходов и уровня благосостояния населения за 2009-2016 годы созданы свыше 55,6 тыс. теплиц на площади 3,2 тыс. гектаров, из них 1044 га теплиц приходятся на 51,6 тыс. приусадебных хозяйств населения.

Начиная с урожая 2016 года, объемы производства хлопка-сырца по договорам контрактации будут снижены на 386 тыс. тонн и, соответственно, намечено сокращение посевных площадей под хлопчатник на 185,5 тыс. га. Начиная с урожая 2017 года намечено сокращение посевных площадей под зерновые культуры на 50 тыс. га.

На высвобождаемых малоплодородных и низкоурожайных землях поэтапно будут размещаться картофель (36,0 тыс. га), овощные (101 тыс. га), кормовые (50,9 тыс. га) и масличные культуры (15,2 тыс. га), новые интенсивные сады (20,8 тыс. га) и другие культуры (12 тыс. га)[2].

Расчеты показывают, что поэтапное сокращение посевов хлопчатника на землях, где его урожайность не превышает 10 ц/га, зерноколосовых с урожайностью ниже 20 ц/га на общей площади 220,5 тыс. га и размещение на них других продовольственных культур, позволит увеличить производство плодоовощной продукции на 4856 тыс. тонн, кормовых культур на 1670 тыс. тонн и масличных культур на 62 тыс. тонн. Это даст возможность получить на этих площадях ежегодно вместо убытков в размере более 270 млрд. сум.[3] дополнительный доход в размере более 490 млрд. сум., а также увеличить занятость населения на 175 тыс. человек.

Также поэтапная замена существующих старых садов и виноградников на интенсивные, а также создание на высвобождаемых землях новых интенсивных садов и посадок плодоовощных культур с использованием высокотехнологичных агротехнических мероприятий позволят за счет роста количества посадок и доли высокоурожайных интенсивных садов с 12%, или 28 тыс. га, в 2015 году до 28,3%, или 78 тыс. га, в 2020 году увеличить урожайность садов минимум в 3-4 раза.

[2] Постановление Президента Республики Узбекистан от 23 декабря 2015 года № ПП-2460 «О мерах по дальнейшему реформированию и развитию сельского хозяйства на период 2016-2020 гг.».

[3] По оценкам национальных экспертов.

2. Недостатки в системе районирования и семеноводстве

Посев плодоовощной продукции, бахчевых и бобовых осуществляется, в основном, на небольших и разбросанных площадях, на которых производится плодоовощная и бобовая продукция разного сорта, типа и вида. Все это создает проблемы при экспорте, не отвечая требованиям сортности, размера и внешнего вида для зарубежных покупателей.

В настоящее время в Узбекистане возделываются свыше 40 видов овощных, бахчевых культур и картофеля и более 32,5 тыс. сортов плодовых и 955 сортов винограда.

В то же время ежегодно импортируется более 100 тонн различных видов овощных семян. К примеру, в 2015 году было импортировано более 179 тонн семян на 4,9 млн. долл. США.

Задача современной селекции заключается в создании экологически чистых сортов, способных к адаптации к неблагоприятным условиям произрастания. Необходимо проводить селекционную работу с овощными культурами по созданию различных продуктивных сортов: столовых, для переработки и для экспорта. Каждая группа этих сортов должна обладать определенным набором признаков и свойств в сочетании с высокой урожайностью.

Картофель играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности любой страны. В нашей республике под посадки картофеля отводится свыше 111 тыс. га земли. Для обеспечения этой площади семенным материалом необходимо 334 тыс. тонн семенного картофеля. При этом потребность в семенном картофеле класса «элита» составляет 18,0-20,0 тыс. тонн.

На сегодняшний день в республике не полностью сформирован семенной фонд картофеля элитных сортов, позволяющий поставлять семена картофеля в промышленных масштабах. В 2015 году объём импорта семенного картофеля класса «элита» составил 16,8 тыс. тонн.

Массовый завоз саженцев для интенсивного садоводства осуществляется, в основном, начиная с 2010 года, и до настоящего времени завезено более 80 сортов саженцев.

Согласно Порядку проведения сортоиспытания, испытание образца новых сортов саженцев проводится в течение 3 лет и по итогам включается в Реестр. Однако до настоящего времени в Реестр включены только 4 сорта саженцев и только яблони, хотя начиная с 2010 года, согласно распоряжению Кабинета Министров, были завезены также саженцы персиков (нектарин), абрикоса, сливы и черешни.

В настоящее время в мире создаются новые сорта карликовых и полукарликовых деревьев с высокими показателями урожайности и скороспелости, а также вкусовых качеств.

Однако в связи с отсутствием данных сортов в Государственном реестре фермерские хозяйства и другие сельскохозяйственные производители не имеют возможности по их ввозу и посеву.

В результате потенциал республики в производстве экспортоориентированной плодовой продукции используется не в полной мере.

3. Степень переработки плодоовощной продукции

Экспорт плодоовощной продукции имеет серьезный потенциал для роста через глубокую переработку и расширение ассортимента и увеличение объёмов производства. Развитие экспорта плодоовощного сектора должно базироваться: i) на ускоренном развитии сырьевой базы; ii) на строительстве новых и модернизации действующих производств с привлечением иностранных инвестиций по более глубокой переработке сельскохозяйственного сырья; iii) на создании современных торгово-логистических центров и холодильных мощностей. Так, на период 2016-2020 гг. предусматривается:

- увеличение уровня промышленной переработки и производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью путем создания в регионах 370 предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья, в том числе 138 предприятий по переработки 99,1 тыс. тонн плодоовощной продукции, а также реализации 180 инвестиционных проектов по строительству новых, реконструкции и модернизации действующих предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и производству полуфабрикатов и готовой пищевой продукции на общую сумму 585,9 млн. долл. США, из них 85 проектов на сумму 197,8 млн. долл. США по развитию плодоовощной отрасли;
- создание в каждой области торгово-логистических центров по заготовке, первичной обработке, упаковке, хранению, транспортировке и экспорту плодоовощной продукции общей емкостью холодильного хранения на 36,5 тыс. тонн;
- развитие и укрепление материально-технической базы хранилищ, оснащенных современным холодильным оборудованием, строительство новых современных холодильных камер для хранения плодоовощной продукции мощностью 325 тыс. тонн[4].

Важным звеном агропромышленного комплекса является система заготовок сельскохозяйственной продукции, призванная своевременно принимать, хранить и доводить сельскохозяйственную продукцию до потребителя. Однако из-за несовершенства системы заготовок ежегодно значительные объемы плодоовощной продукции не доходят до потребителя. Причинами данной ситуации являются следующие:

А) *Пробелы в существующей системе закупа/заготовки плодоовощной продукции.*

Более 50 процентов производимой плодоовощной продукции приходятся на дехканские хозяйства и личные подсобные хозяйства населения. Однако доля дехканских хозяйств с образованием юридического лица составляет менее 10%. При этом механизм заключения договоров контрактации и осуществления взаиморасчетов с дехканскими хозяйствами без образования юридического лица отсутствует. На это налагается проблема отсутствия возможности для

[4] Программа мер по развитию сырьевой базы и углублению переработки сельскохозяйственного сырья, увеличению объёмов и расширению номенклатуры и ассортимента выпуска и экспорта потребительских товаров на 2016-2020 годы утверждена Постановлением Президента Республики Узбекистан от 5 марта 2016 года № ПП-2505.

заготовительных организаций наличной оплаты (прежде всего, для работы с дехканскими хозяйствами).

Необходимо разработать механизм заключения договоров контрактации и осуществления взаиморасчетов с дехканскими хозяйствами без образования юридического лица.

i) Следует четко урегулировать вопросы закупок для государственных нужд. Государственные заказчики, выполняющие закладку плодоовощной продукции, заключая договоры контрактации с производителями, действуют исходя из установленных государством планов закладки. Так, на ассоциацию «Узбекозиковкатзахира» совместно с областными хокимиятами возложена задача создания запасов плодоовощной продукции на зимне-весенний период в объеме 360 тыс. тонн, что при расчетном методе требует порядка 400 млрд. сумов. Однако предприятия Ассоциации не имеют таких финансовых средств, необходимых для финансирования государственных контрактов. В итоге заготовительные организации вынуждены брать кредиты коммерческих банков под проценты в размере 16% годовых, что автоматически приводит к удорожанию закладываемой продукции (срок хранения и реализации: октябрь-февраль), особенно с учетом того, что данная продукция является скоропортящейся и потери продукции при хранении (около 20-25%) накладываются на конечную цену оставшейся продукции.

Несмотря на то, что правительственным решением предусмотрено осуществление финансирования закупа и закладки на хранение плодоовощной продукции за счет как собственных оборотных средств предприятий-заготовителей, так и льготных кредитных ресурсов коммерческих банков, предоставляемых по ставкам, не превышающим ставку рефинансирования Центрального банка, коммерческими банками не своевременно и не оперативно выполняется выделение льготных кредитов для закупок плодоовощной продукции для государственных нужд.

При формировании государственного заказа на предстоящий год следует предусмотреть авансирование производителей по договорам контрактации со стороны государства, так как организации, ответственные за закладку плодоовощной продукции по госзаказу, не имеют достаточных средств для такого авансирования. В частности, только для закладки картофеля необходимо обеспечить авансовый платеж в размере 10-12 млн. сум. на гектар (семенной материал, посадка, ГСМ) при выходе готовой продукции в 20-25 тонн[5].

ii) Постановлением Президента Республики Узбекистан от 12.04.2016г. № ПП-2520, перерабатывающим предприятиям, входящим в состав ХК «Узбекозиковкатхолдинг», предоставляются налоговые льготы до 1 января 2019 года. Средства, высвобождаемые в связи с предоставлением льгот, подлежат целевому использованию на техническое перевооружение и модернизацию производства.

Из-за целевого характера использования высвобождаемых средств в результате предоставления налоговых льгот налоговыми органами на местах требуется незамедлительное направление высвобождаемых

[5] По расчетам национальных экспертов.

средств на техническое перевооружение и модернизацию. Однако средства, высвобождаемые с момента утверждения Постановления, недостаточны для осуществления работ по модернизации. В результате налоговые органы заставляют возвращать эти средства в бюджет из-за их неиспользования на модернизацию в течение прошедшего года.

Б) *Проблемой остается отсутствие конкурентной среды в сфере переработки плодоовощной продукции.* Монопсонизм[6] переработчиков на региональном уровне, когда зачастую в регионах существуют одно-два перерабатывающих предприятия, которые во взаимоотношениях с производителями плодоовощной продукции устанавливают довольно низкие закупочные цены, не стимулирует производителей к увеличению объемов производства.

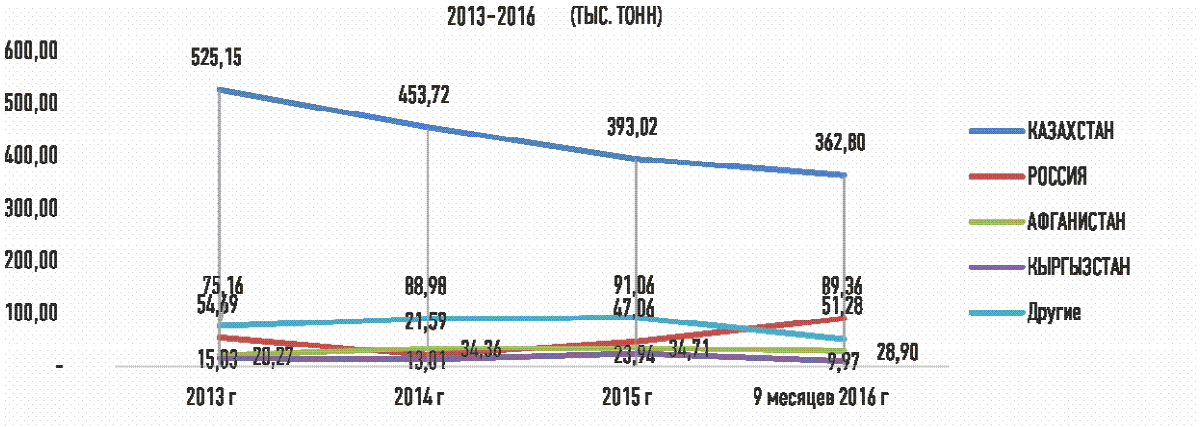
4. Недиверсифицированность экспорта

Узбекистан ежегодно экспортирует свежую и сушеную плодоовощную продукцию в объеме около 700 тыс. тонн. В стоимостном выражении данный показатель меняется в зависимости от конъюнктуры основных рынков сбыта.

Основными рынками сбыта узбекской продукции являются Казахстан (67% от общего объема экспорта), Россия (17%), Афганистан (5%), Кыргызстан (2%) и другие страны (9%).

Наличие в списке крупных импортеров узбекской продукции Казахстана и Афганистана обусловлено не столько географической близостью этих стран, сколько наличием у этих стран преференций и конкурентных преимуществ при торговле с третьими странами. Так, Казахстан является членом Евразийского экономического союза, что позволяет ему реэкспортировать узбекскую продукцию в Россию и

Диаграмма 2. Структура географии экспорта плодоовощной продукции



Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан

[6] Монопсония — (греч. *μόνος* один, *ὀψωνία* покупка) ситуация на рынке, когда единственный покупатель взаимодействует с множеством продавцов, диктуя им цену и объём продаж.

Беларусь. Афганистан имеет договоры свободной торговли с Индией и Пакистаном, а также самый короткий транзитный маршрут в эти страны.

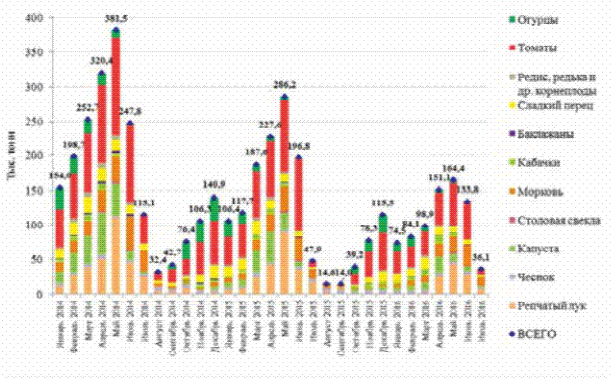
В Узбекистане ежегодно производится более 19 млн. тонн плодоовощной продукции, но только около 5% направляются на экспорт. Исторически, со времен бывшего СССР, сложилась система, когда крупнейшим потребителем узбекской продукции является Россия. В Россию поставки осуществляются как напрямую, так и через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

Изучение российского импорта свежей плодоовощной продукции показывает, что Россия ежегодно импортирует около 4 миллиона тонн фруктов и овощей.

Российские контрсанкции на ввоз сельхозпродукции из ЕС привели к резкому снижению импорта в Россию фруктов и овощей из стран ЕС. Так, объем импорта овощей в Россию из стран ЕС за 6 месяцев 2016 года снизился на 36,5%, по сравнению с этим же периодом 2015 года. Соответствующее снижение по фруктам составило 18,1% (рис. 1).

Анализ показывает, что на сегодня ключевой проблемой экспорта плодоовощной продукции является её узконаправленный (в основном, в РФ) и недиверсифицированный характер, который ограничен, в основном, укоренившейся структурой плодоовощной продукции. Эта ситуация несет ряд вызовов. Во-первых, ухудшение экономической ситуации и снижение спроса на плодоовощную продукцию в основных странах-импортерах могут вызвать серьезные проблемы для всей отрасли. Во-вторых, монопсонная власть стран-импортеров может привести к созданию ситуации, когда покупатели-импортеры станут диктовать цены на узбекскую продукцию. В-третьих, рынки развитых стран (ЕС, Япония, Корея, Китай) в случае поставок качественной, соответствующей их стандартам продукции, интересны с точки зрения большей покупательской способности, чем российский. Кроме того, растет глобальный платежеспособный спрос на натуральную плодоовощную продукцию.

Рис. 1. Импорт овощей в Россию по видам, 2014-2016 гг., тыс. тонн



Источники: Экспертно-аналитический центр агробизнеса, ab-centre.ru; Таможенная служба России

Табл. 1. Топ-10 стран-поставщиков свежих и сушеных фруктов в Россию в 2013-2015 гг.

ТОР-10 СТРАН, 2013 г.	ДОЛИ ИМПОРТА, 2013 г., %	ТОР-10 СТРАН, 2015 г.	ДОЛИ ИМПОРТА, 2015 г., %
Эквадор	21	Эквадор	29
Польша	13	Турция	20
Турция	12	Китай	7
Китай	5	Египет	6
Испания	4	Марокко	5
Египет	4	Сербия	5
Марокко	4	Южная Африка	5
Южная Африка	4	Аргентина	4
Молдавия	4	Азербайджан	4
Аргентина	4	Пакистан	2
Другие	24	Другие	13

* Без учета стран Таможенного союза.

Источник: компания IDMarketing, http://www.foodmarket.spb.ru

Вставка 1.

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.

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. Анализ показывает, что самым востребованным является экспорт сухофруктов. Несмотря на прекрасные вкусовые качества и натуральные способы сушки,[7] которая позволяет сохранить большинство витаминов и микроэлементов, объемы экспорта сухофруктов остаются незначительными.

Проблемы, воздействующие на динамику экспорта плодоовощной продукции, следующие.

i) 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. Например, экспортер из Шурчинского района Сурхандарьинской области, чтобы получить необходимые сертификаты, должен поехать в г. Термез и преодолеть около 150 км. Согласно процедуре, экспортер продукции должен подать заявку, оплатить услуги, далее предоставить образцы продукции для анализа или показать эксперту уполномоченного органа продукцию на месте производства-погрузки и снова поехать в офис сертифицирующего органа и получить сертификат.

ii) 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.

[7] Только естественная сушка, солнечная или теневая (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».

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.

iii) 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[8]. То есть если контракт будет заключен на условиях поставки с учетом транспортировки и 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.

Также в действующем законодательстве не предусмотрено страхование случаев порчи продукции при транспортировке до пунктов назначения. Как было отмечено выше, в международной практике широко применяется условие по приемке, по качеству и количеству в пункте назначения с использованием системы «кредит нота», то есть в случае выявления полностью или частично не соответствующей стандартам продукции. На это количество продукции не производится оплата или предоставляется скидка. В международной торговле, особенно при работе с крупными торговыми компаниями и сетями, широко практикуется механизм при котором окончательные взаиморасчеты между покупателем и продавцом товара осуществляются после поставки товара до пункта назначения и проверки товара по качеству и количеству. Для обеспечения обьективности при проверки товара нанимаются независимые сюрвейрские компании (SGS и ряд др.)

iv) Лицензирование деятельности заготовительных организаций. Заготовительные фирмы должны иметь лицензию на оптовую торговлю для покупки продукции у фермеров с целью дальнейшего экспорта. Условия получения лицензии – наличие в уставном фонде суммы в размере 3500 минимального оклада, что на сегодняшний день составляет более 455 млн. сумов. Заготовительные организации в результате вынуждены отказываться от экспортной деятельности или нарушать

[8] Порядок осуществления хозсубъектами обязательной продажи выручки в иностранной валюте утвержден ПКМ N245 от 29.06.2000г.

законодательство. Необходимо отменить требование о наличии лицензии или снизить требования для ее получения.

В действующем законодательстве экспорт плодоовощной продукции физическими лицами не предусмотрен. Принимая во внимание, что часть экспорта осуществляется частными лицами в небольших объемах, а создание юридического лица, получение оптовой торговой лицензии – сложная задача для субъектов МБЧП, необходимо разрешить экспорт продукции индивидуальными предпринимателями, которые в настоящее время вывозят свою продукцию на экспорт через посреднические фирмы.

v) 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 воздействующих на систему закупок, сбыта и экспорта плодоовощной продукции, является недостаток современных овоще – фруктохранилищ. Многие производители распродают свой урожай еще осенью. Фермеры и дехкане оставляют себе овощи и фрукты ровно столько, сколько могут сохранить до декабря. Мелкие оптовики могут хранить большие партии овощей максимум до января-февраля. До 30% выращенных овощей (картошка, лук, морковь, капуста, свекла) не доходят до потребителя из-за недостаточности специализированных хранилищ.

Несмотря на ежегодное увеличение количества холодильных мощностей по всей территории республики, на сегодня объем единовременного хранения плодоовощной продукции составляет около 800 тыс. тонн (это 5% от объема производства). Принимая во внимание то, что заготовленную продукцию нужно хранить в среднем 2-3 месяца, данный показатель должен быть минимум на 20-25% больше. Особое внимание нужно уделить созданию холодильных складов в непосредственной близости от места производства, и не только в областных центрах.

vi) 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.

Несмотря на постепенное развитие тароупаковочной отрасли республики, тароупаковочные материалы все еще остаются недостаточными по объему и неконкурентоспособными по качеству и цене. Во многом проблемы тароупаковочной отрасли связаны с отсутствием стабильного доступа к сырью и/или его дороговизной. Так, производители пластиковых ящиков и полипропиленовых мешков сталкиваются с проблемой закупа полипропиленовых гранул с товарно-сырьевой биржи.

vii) Проблемы с транспортировкой продукции.

Большая часть экспорта плодоовощной продукции приходится на автомобильный транспорт. Объемы, сроки и стоимость поставки узбекской плодоовощной продукции во многом зависят от наличия автотранспортных средств других стран. Однако существующий автопарк по рефрижераторным фурам не покрывает потребность экспорта. Стоимость транспортировки сильно колеблется в зависимости от сезона и наличия транспортных средств, что не позволяет обеспечить стабильность при поставках экспортной продукции.

Для решения данного вопроса необходимо сделать акцент на поставки ж/д транспортом. Однако поставка данным видом транспорта имеет ряд недостатков, такие как необходимость отгрузки и разгрузки продукции только с тех пунктов, где есть железнодорожная ветка, минимальная партия отгрузки не менее 50 тонн (в случае рефрижераторной секции – минимальная партия составляет 200 тонн), срок поставки дольше, чем автотранспортом. Кроме того, зачастую железнодорожные тарифы «Узбекистон темир йуллари» на перевозку экспортной продукции превышают тарифы, применяемые для перевозок продукции для внутренних нужд республики. Так, стоимость провоза (провозная плата) свежей плодоовощной продукции в крытом вагоне (60 тонн) по маршруту Ташкент – Чимкент (220 км) составляет 580 долл. за вагон. При этом на участке ст. Чукурсай–Келес (10 км по территории Узбекистана) провозная плата составляет 428 долл. за вагон (тариф – 7,14 долл. за 1 тонну), а от ст. Сарыагач до Чимкента (210 км по территории Казахстана) провозная плата составляет 152 долл. (тариф – 2,54 долл. за тонну). Такая ситуация ощутимо увеличивает себестоимость отечественной продукции, что негативно сказывается на её конкурентоспособности.

Для решения данной проблемы нужно принять следующие меры.

Первое – создавать и развивать уже созданные национальные транспортные компании с собственным большим транспортным парком и возможностью обратной загрузки с рынков сбыта узбекской сельхозпродукции, а также организации мультимодальных транспортных услуг.

Второе – увеличить объемы отгрузки ж/д транспортом, но для этого необходим отказ от существующей практики, когда «Узбекистон темир йуллари» применяет для внутренней перевозки экспортных товаров транзитные тарифы.

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.

viii) Неразвитость системы оценки качества и сертификации экспортной продукции.

Важнейшим фактором, негативно воздействующим на возможности увеличения объемов и диверсификации географии экспорта плодоовощной продукции, является то, что на сегодня не развита система анализа продуктов питания и фитосанитарных испытательных лабораторий в регионах. Недостаточно гармонизировано национальное законодательство, особенно в области требований к пищевой безопасности, с зарубежными стандартами. Европейский Союз, Южная Корея, Япония и другие развитые страны не признают результаты испытаний, проведенных в лабораториях Узбекистана, и требуют направления образцов продуктов питания в лаборатории стран-импортеров для выдачи сертификатов и последующего импорта товаров.

Раздел 2. Повышение эффективности системы производства, заготовки и экспорта плодоовощной продукции

2.1. Производство плодоовощной продукции

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.

В целях развития интенсивного метода садоводства, создания новых видов современных интенсивных садов и увеличения объёма производства экспортоориентированной плодовой продукции, пользующейся спросом на экспортных рынках, необходимо принять меры по ускорению работ по сортоиспытанию и включению в Государственный реестр новых современных сортов плодоовощной продукции, пользующихся спросом на экспортных рынках.

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. Данное мероприятие обеспечит рациональное и эффективное использование земель, развитие интенсивных методов садоводства, увеличение площадей посевов плодовых культур с использованием системы капельного орошения.

2.2. Закупка, заготовка и сбыт плодоовощной продукции

Основными направлениями совершенствования системы закупки/закладки плодоовощной продукции являются следующие.

1. Контракты для закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд должны предусматривать:

- гарантирование Правительством авансовой оплаты в размере не менее 30 процентов от стоимости объема поставок для бюджетных организаций;

- возможность предоставления товаропроизводителям в рамках данных договоров контрактации, кредитов на льготных условиях.

Учитывая особенности государственных контрактов на закупку сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, следует объединить в едином специальном законодательном акте нормы, которые регулировали бы все вопросы, связанные с заключением и исполнением всех государственных контрактов, финансируемых за счет средств бюджета, в том числе и договоров, по закупкам сельскохозяйственной продукции для государственных нужд.

2. 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.

3. Одними из перспективных форм закупа свежей плодоовощной продукции являются кооперативы как форма добровольного объединения сельхозпроизводителей. В них могут объединяться производители овощей для создания определенных условий реализации выращенной ими продукции. Кооперативы могут закупать и реализовывать овощи как непосредственно крупным магазинам (типа «супермаркет»), так и через оптовые рынки. Т.е. кооперативы могут стать не только производителями плодоовощной продукции, но и реальным механизмом, обеспечивающим эффективную связку «производство – переработка – продажа», «производство – хранение – продажа» и «производство – хранение – экспорт».

Особых подходов требует работа с розничными сетями. Анализ каналов реализации овощей сельскохозяйственными производителями, в частности, мелкотоварными, свидетельствует о том, что эта торговля базируется на личных контактах участников рынка и носит стихийный характер. В маркетинговых каналах доминируют многочисленные посреднические структуры и действуют непрозрачные схемы сбыта. Отсутствие централизованных рынков и прозрачных торгов создает объективные предпосылки для ценового хаоса, обуславливает дополнительные расходы для потребителей, а также приводит к неоправданно низким доходам производителей, и все это из-за отсутствия выхода товаропроизводителей с собственной продукцией на организованные сельскохозяйственные рынки. В целом, можно отметить, что отсутствие развитой сети оптовых рынков (логистических центров) в Узбекистане – одна из причин убыточности и низкой конкурентоспособности отрасли плодоовощеводства, ведь львиную долю ее производит мелкий производитель.

Наладить партнерство с ними можно только при условии поставок широкого ассортимента продукции на протяжении года. К тому же не просто качественной, а такой, какой хочет видеть ее покупатель: вымытой, откалиброванной, соответствующим образом упакованной, а часто и

нарезанной. Менеджеры супермаркетов часто устанавливают более высокую цену на овощи вымытые (до 30%), откалиброванные (до 40%) и упакованные (до 50%) и снижают ее на овощи, которые поступают от поставщиков и не отвечают стандартам качества. В этих условиях мелкие производители могут остаться конкурентными, только если найдут и смогут закрепить за собой специфические ниши на рынке.

Одним из направлений решения этих проблем является развитие оптовой торговли через оптовые рынки сельскохозяйственной продукции, где осуществляется торговля внебиржевыми товарами: свежими овощами, фруктами, мясом, рыбой и др. Оптовые рынки (логистические центры) должны обеспечивать розничную торговлю и общественное питание широким ассортиментом продукции в едином центре, в котором складывались бы рыночные цены, формировались оптовые товарные партии, осуществлялось перемещение товарных потоков, в том числе и на экспорт.

Таким образом, создание сети оптовых рынков (логистических центров) будет способствовать выведению из «тени» и легализации товаропотоков продукции, прозрачному формированию цены на основе спроса и предложения, росту прибыли товаропроизводителей.

Предприятия, специализирующиеся на хранении и сбыте свежей плодоовощной продукции, могут иметь собственные упаковочные предприятия, оборудование для предварительного охлаждения продукции, хранилища. Возможна организация собственной торговой сети для обеспечения гарантированного сбыта свежей плодоовощной продукции.

2.3. Меры по увеличению объемов экспорта плодоовощной продукции

Для решения задачи увеличения объемов экспорта плодоовощной продукции, обеспечения её географической диверсификации, увеличения объемов новой, востребованной на рынках продукции необходима реализация следующих мер.

1. Формирование современной системы логистики через создание мультимодальных торгово-логистических центров, приближенных географически к основным центрам производства плодоовощной продукции. Это могут быть географически выгодно расположенные населенные пункты, в частности, г. Пап в Наманганской области, Шурчи в Сурхандарьинской области, Чингельди в Ташкентской области, Хозарасп в Хорезмской области. В данных торгово-логистических центрах должен выполняться весь комплекс технологических операций по хранению и обработке грузов (транспортно-экспедиторские услуги, работы по обслуживанию транспортных средств и контейнеров, а также по очистке груза и сопутствующие услуги – информационные, финансовые, страховые и др.).

2. Диверсификация номенклатуры экспортной плодоовощной продукции через увеличение объемов производства там, где у узбекских производителей есть конкурентные преимущества, такие как сезон

созревания (отличающийся от конкурентов), вкусовые качества и др., а также производство новых видов продукции, в том числе новых сортов, имеющих более высокую производительность и другие характеристики (цвет, калибр и др.), что позволит снизить себестоимость продукции и более успешно конкурировать на внешних рынках.

Так, доля пяти экспортных продуктов (черешня, абрикос, персик, виноград и хурма) в российском импорте составляет менее 10%. Это означает, что при увеличении объемов производства данных видов продукции (при условии производства востребованных сортов) есть возможность увеличить долю узбекской продукции в российском импорте в несколько раз.

В Узбекистане традиционно в больших объемах выращиваются определенные виды и сорта продукции, которые, в таких объемах или в период созревания не востребованы на внешних рынках. Например, наряду с традиционным укропом и петрушкой, необходимо увеличивать производство таких видов зелени, как листья салата, руккола, тархун и другие. Вместо крупной и не востребованной дыни сорта «мирзачул» увеличить производство таких сортов, как «канталупе» или «хонейдю».

Другое направление – увеличение доли в экспорте бобовых культур путем расширения номенклатуры производимой продукции. Ежегодно Узбекистан экспортирует порядка 200 тыс. тонн пшеницы. Единственными рынками сбыта на протяжении нескольких лет остаются Афганистан и Иран. В настоящее время стоимость узбекской пшеницы составляет 170-180 долл./т на условиях поставки в пункты отправления, в то время как цена бобовых культур (маш, нут и фасоль) колеблется в диапазоне 500-800 долл./т в зависимости от продукции.

3. 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, Торгово-промышленная палата и т.д.). Потенциальными рынками сбыта узбекской продукции могут быть Западная Европа, страны Скандинавии и Персидского залива, Восточной и Юго-Восточной Азии.

Для вхождения на рынок развитых стран и успешной конкуренции необходимо внедрить систему производства органических продуктов. Учитывая, что потребление органических продуктов питания, в том числе фруктов и овощей, выращенных в экологически чистых регионах, становится все более популярным в странах Западной Европы и других развитых странах, перспективной для узбекской переработанной продукции, в том числе сушеной продукции, может быть ниша на рынке экологически чистых продуктов. В связи с чем производителям и экспортерам необходимо привести требования в соответствие с международными стандартами безопасности пищевых продуктов (HACCP, ISO, GLOBAL GAP и др.) и получить необходимые сертификаты.

4. Необходимо создать новую систему сертификации и стандартизации плодоовощной продукции, систему лабораторий при «Узагроэкспорт»

по сертификации плодоовощной продукции, оснащенных современным оборудованием. При этом представляется важным создать такую лабораторию в сотрудничестве с компаниями, имеющими признанный авторитет, в частности SGS, K-standart или BureauVeritas. В этом случае сертификаты качества, выданные такой лабораторией, будут признаваться в любой стране мира, что позволит узбекским экспортерам плодоовощной продукции более эффективно выходить на рынки развитых стран. Должна быть также разработана система аккредитации, сформирована система двусторонних связей с лабораториями других стран. Необходимо рассмотреть возможность заключения договоренностей о взаимном признании сертификатов качества с европейскими и другими партнерами. В целях диверсификации поставок сухофруктов в страны Азии и ЕС необходимо: а) довести упаковку и сертификацию продукции до мировых стандартов; б) довести технические требования продукции до соответствия их международным стандартам (контроль загрязняющих веществ, стандартизация, упаковка, маркировка, использования ИТ в системах контроля экспорта и импорта).

5. 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[9]. Данная льгота не зависит от числа стран, куда поставляется экспортная продукция.

Необходимо дифференцировать льготы в зависимости от объема экспорта и от числа стран, в которые каждое предприятие отправляет экспорт. То есть чем в большем объеме и в большее число стран предприятие экспортирует готовую продукцию, тем больше у него должно быть льгот по выплате налога на прибыль и налога на имущество.

6. 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 «Узагроэкспорт», организаций, выдающих сертификаты (сертификат происхождения, фитосанитарный сертификат и др.), брокерских фирм, а также мини-филиалы банков.

Для расширения приграничной торговли, в том числе экспорта плодоовощной продукции в соседние страны, необходимо разрешить экспортировать продукцию стоимостью до 1000 долл. США без заключения экспортного контракта, при наличии справки банка о внесении данной суммы иностранным гражданином на валютный счет продавца.

[9]Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции» № 2613 от 05.06.2000 г.

При поставке продукции свыше 1000 долл. США разрешить иностранному покупателю внести оплату по контракту в наличной форме в любом банке республики с последующим переводом оплаты на основной счет экспортера.

7. Необходимо внедрить механизм изменения таможенной стоимости продукции по отчетам независимых сюрвейерских организаций. Это позволит экспортерам при выявлении не соответствующей требованию продукции (порча, гниль и др.) передекларировать экспортную декларацию с предоставлением заключения сюрвейрской компании.

Для обеспечения контроля над работой сюрвейерских компаний необходимо обеспечить обязательность аккредитации таких международно признанных сюрвайерских компаний в агентстве «Узстандарт». Кроме того, необходимо внести изменения в Постановление Кабинета Министров ПКМ №245, указав, что обязательная продажа валютной выручки осуществляется от той части, которая поступает за проданную продукцию, исключив транспортные и страховые издержки экспортера.

8. 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.

Заключение

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

В условиях замедления роста мировой экономики, обострения экологическихпроблем,атакжеограниченностиземельныхиводныхресурсов структурная политика в аграрной сфере республики в дальнейшем должна быть направлена на ускорение процессов модернизации и технологического обновления, внедрения современных методов агрокультуры, углубления переработки сельскохозяйственного сырья, а также коренного улучшения качества жизни сельского населения.

Важнейшими направления работы в этом направлении являются следующие.

1. Обеспечение изменений структуры посевных площадей, направленных на увеличение площадей под плодоовощные культуры. При этом представляется необходимым обеспечить специализацию/районирование посевов плодоовощных культур, исходя из климатических, почвенных, демографических особенностей.

2. Представляется целесообразным переход к более рыночным подходам в системе закупки/заготовки плодоовощной продукции, обеспечивающей стимулирование сельхозпроизводителей и снижение монополизма перерабатывающих предприятий.

3. Совершенствование институциональной среды в сфере производства и заготовки плодоовощной продукции с упором на формирование крупных многопрофильных фермерских хозяйств, при одновременном обеспечении условий для развития специализированных малых фермерских хозяйств, в зависимости от специфики каждого региона/территории (обеспеченность землей, поливной водой, климатические условия для произрастания тех или иных видов плодоовощной продукции). Еще одним направлением совершенствования институциональной среды является стимулирование процессов добровольного вхождения фермеров в *производственно-сбытовые кооперативы*, которые, объединяя ресурсы отдельных производителей, способны обеспечить условия для производства востребованной и качественной продукции, её хранения, переработки и сбыта.

4. Диверсификация экспорта плодоовощной продукции как необходимое условие обеспечения роста объемов экспорта требует целенаправленных усилий по формированию современной системы логистики через создание мультимодальных торгово-логистических центров и новой системы сертификации и стандартизации плодоовощной продукции, расширение номенклатуры поставляемой на экспорт продукции, активную маркетинговую политику по продвижению отечественной плодоовощной продукции на новые перспективные рынки и др.

Рабочая группа

Координатор исследования:
Эргашев Бахтиёр

Руководитель рабочей группы:
Рахмонов Отабек

Члены рабочей группы:
Абасханов Сардор
Абдусаматова Феруза
Гуломов Феруз
Отабоев Шерзод

Доклад подготовлен Центром экономических исследований (ЦЭИ) при содействии Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН).

Точка зрения, выраженная в аналитическом докладе, отражает мнение рабочей группы, которое может не совпадать с официальным мнением Центра экономических исследований или ПРООН.

© Центр экономических исследований, 2016 (www.cer.uz)

© ПРООН, 2016 (www.uz.undp.org)

Все права принадлежат Центру экономических исследований. Любое воспроизведение доклада или использование выдержек из данной публикации могут быть произведены только с письменного согласия, ссылка на источник обязательна. По всем вопросам, касающимся перепечатки, перевода и приобретения печатных версий, обращаться по следующему адресу: Центр экономических исследований, Узбекистан, Ташкент, 100070, ул. Ш. Руставели, 1-й тупик, дом 5.