

## **Foreign experience of economic activity performance of agriculture (APC) and its application in the market**

**Imatchoev Z. (Republic of Tajikistan)**

### **Зарубежный опыт внешнеэкономической деятельности агропромышленного комплекса (АПК) и применение её в условиях рынка**

**Иматчоев З. Х. (Республика Таджикистан)**

*Иматчоев Зинатишо Хизматшоевич / Imatchoev Zinatsho – соискатель,  
кафедра экономики и управления,  
Финансово-экономический институт Таджикистана, г. Душанбе, Республика Таджикистан*

**Аннотация:** в статье рассматривается исследование зарубежного опыта аграрных преобразований, проведён обзор форм и методов поддержки аграрного сектора, а также применение зарубежного опыта внешнеэкономической деятельности АПК в условиях рыночной экономики Республики Таджикистан.

**Abstract:** the article deals with the study of foreign experience in agrarian reforms, reviewed the forms and methods of support of the agricultural sector, the using of foreign experience in foreign economic activity of APC in the market economy of the Republic of Tajikistan.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, АПК, квотирование, зарубежный опыт, экспортер.

**Keywords:** foreign economic activity, government regulation, APC, quotas, foreign experience, exporter.

Прогресс рыночной экономики во второй половине XX века раскрыл точно наметившуюся склонность развития диапазонов инициативности правительства и увеличения его значимости в области экономики. Вместе с тем общепринятым оказывается тот факт, что экономическая результативность в большей стадии достигается в условиях воздействия конкурентного рыночного механизма. Цель правительства любой страны в рыночной экономике - не исправлять рыночный механизм, а организовать обстоятельства его широкого действия, конкуренция должна гарантироваться повсюду, где вероятно координирующее влияние правительства - везде, где надо.

В статье 1 Закона «О внешнеэкономической деятельности РТ» говорится, что внешнеэкономическая деятельность включает совокупность практических действий государственных органов, общественных организаций, фирм, предприятий, ассоциаций, акционерных обществ, концернов и совместных предприятий, предпринимателей, в дальнейшем именуемых как юридические и физические лица, направленных на установление и развитие взаимовыгодного сотрудничества с иностранными государствами, их юридическими и физическими лицами, международными организациями [1].

На примере России, где создалась система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, охватывающая все иерархические степени управления — федеральный и региональный. На федеральном уровне высшим органом, исполняющие управления ВЭД, является Федеральное Собрание которое вправе принимать, изменять, отменять законы, регулирующие внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы внешнеэкономического сотрудничества.

В регулировании ВЭД России принимают участие Министерство внешних экономических связей (МВЭС), Минэкономразвития, Государственный таможенный комитет (ГТК), Центральный банк РФ и другие органы исполнительной власти.

В различных странах имеются существенные отличия в процедурах, режиме регулирования, уровне таможенных пошлин и т.п. Например, таможенные пошлины часто зависят от уровня экономического развития страны: чем он ниже, тем выше ставка пошлин. Так, в Австрии пошлины почти в три раза выше, чем в соседней Швейцарии. В развивающихся странах устанавливаются высокие пошлины. В основном различаются таможенные пошлины и в зависимости от степени обработки товара. Преимущественно высокие пошлины устанавливаются на готовые изделия. Например, в странах Евросоюза сырье из кожи и хлопка ввозится беспошлинно, а ткани и обувь облагаются пошлиной в 20-22%. Для побуждения развития внешней торговли с отдельными странами к ним применяются различные тарифные преимущества, так называемые тарифные преференции.

Общая система преференций в настоящее время остается важным торговым инструментом содействия развитию экспорта развивающихся стран. В систему преференциальной торговли вовлечены без исключения все страны мира. Международные организации, задействованные в регулировании преференциальной торговли, создают необходимые предпосылки для налаживания сотрудничества между странами-пользователями и странами-донорами общей системы преференций. На современном этапе сложились предпосылки и условия для перехода к качественно новому уровню взаимодействия в рамках производственной кооперации таджикских производителей продукции промышленного назначения и партнеров и стран ЕС. Таджикским предприятиям - экспортерам необходимо оказывать регулярную информационную поддержку в отношении возможностей получения тарифных преференций в зарубежных странах, правил и условий доступа к преференциальному режиму, а также о возможных изменениях

значений ставок ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных преференциальных товаров из Таджикистана.

Наряду с таможенными пошлинами, в мире существует более 50 различных способов нетарифного ограничения внешней торговли. К нетарифным барьерам относятся, различные налоги и сборы, регламентирование внешней торговли путем ее количественного ограничения (квотирование) или полного запрещения, лицензирование, санитарные требования, национальные стандарты безопасности, экологические нормы, специальные предписания в отношении качества, технических и потребительских свойств ввозимых товаров, административно-бюрократические проволочки и т. п. Квотирование экспорта используется в тех случаях, когда цены какого-либо товара на внутреннем рынке ниже, чем на мировом. При неограниченных масштабах экспорта может возникнуть нехватка данного товара на внутреннем рынке.

Поддержка экспортных производств — составная часть общеэкономической стратегии государства, добившихся социально-экономического успеха во второй половине XX в. За счет активно заинтересованного экспорта, государство решает несколько задач. Во-первых, содействие экспорту способствует расширению спроса на продукцию национального производства [2, с.24-26]. Во-вторых, экспорт обеспечивает поступление валюты, чтобы импортировать необходимые товары, новые технологии и информацию, которые не производятся в данной стране. В-третьих, увеличение валютных поступлений обеспечивает погашение национального долга, регулированию национальной валюты. Критерии, принимаемые правительственными органами по стимулированию экспорта и его национальных производителей, носят самый разнообразный вид. В их число входят, прямое и косвенное субсидирование экспортеров, кредитование и страхование экспорта, предоставление налоговых преимуществ экспортерам отдельных типов продукции, поддержание в организации необходимой для экспорта инфраструктуры, обеспечение экспортеров необходимой информацией, создание максимально благоприятных условий для национальных производителей на внешних рынках, моральное стимулирование экспортеров и др. Рассмотрим некоторые из них. Прямое субсидирование экспорта — наиболее простой и традиционно используемый способ материального стимулирования внешних поставок национальными производителями и повышения ценовой конкурентоспособности их товаров. Оно осуществляется в виде компенсаций фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибылей. Теперь оно применяется преимущественно при вывозе сельскохозяйственной продукции. При этом Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) призывает страны участниц ограничивать субсидирование экспорта, чтобы не называть дестабилизации международной торговли, принятия контрмер другими странами. Соглашение разрешает государству импортеру вводить пошлину на ввоз товара, экспорт которого субсидируется, если ее экономика несет от этого ущерб. Наряду прямых дотаций из бюджета применяются средства косвенного заинтересованного экспорта. Непосредственное субсидирование экспортеров осуществляется через сеть коммерческих банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Например, в соответствии с американским законодательством так называемые национальные корпорации для сбыта за границей, вывозящие товары из США в любой пункт назначения, минуя страну, где учреждена такая корпорация, получают налоговые скидки в размере 15%. При этом за границей не должна вестись финансовая отчетность, а главы этих корпораций не должны быть резидентами. Крайне действенным является и другой вид поддержки экспортеров — их непосредственное кредитование. Кредитование экспортеров может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через правительственный банк предоставлением среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 20 — 30 лет) кредитов на развитие экспортного производства в национальной и в свободно конвертируемой валюте. Кредит предоставляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам. Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов. Правительство финансирует из бюджета как фирменные, так и банковские кредиты, которые являются целевыми и должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы — поставщика экспортной продукции. Например, в США и Японии кредитованием внешней торговли занимаются экспортно-импортные банки (ЭИБ), во Франции Французский банк для внешней торговли, в Германии "Аусфуркредитаг" (АКА). Например, ЭИБ США предоставляет долгосрочные кредиты зарубежным покупателям или торговым посредникам для приобретения американских инвестиционных товаров (услуг) долгосрочного характера на срок от 5 до 10 лет и на сумму не менее 5 млн долл. ЭИБ Японии предоставляет кредиты совместно с коммерческими банками. Практикуются кредиты как поставщикам (доля ЭИБ обычно 70%), так и покупателям (60%). Процентные ставки, как правило, ниже рыночных. Сроки кредитования от 6 мес. до 15 лет. Установленное средство государственной поддержки экспорта — страхование и гарантирование экспортных кредитов для защиты экспортеров от различных угроз. Страхование экспорта имеет два направления: внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется правительством за счет бюджетных средств при крупных капиталовложениях в экспортное производство для уменьшения потерь от производственных угроз. Осуществляя внешнее страхование, правительство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих угроз по экспорту. К политическим угрозам относятся войны, государственные перевороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. Все эти факторы затрудняют или срывают исполнение контрактов. К коммерческим угрозам относятся колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах. Страхование экспортных

операций осуществляют государственные организации или фирмы и корпорации, получающие дотации из бюджета. К примеру, ЭИБ США осуществляет подобную деятельность в сотрудничестве с Ассоциацией страхования экспортных кредитов, объединяющей частные страховые компании. Они совместно страхуют кредиты, предоставленные для экспорта товаров, в полной мере произведенных в США. ЭИБ вправе страховать долгосрочный кредит от коммерческих и политических рисков на 100% стоимости. Среднесрочный кредит может страховаться до 90% стоимости контракта по промышленной и до 98% — по сельскохозяйственной продукции. Страховые правительственные организации, таким образом, устанавливают ставки значительно более низкие, чем частные страховые фирмы. Например, в США они составляют 1 — 2% суммы контракта, в Японии — 0,3%. В Великобритании соответствующую функцию выполняет Департамент гарантирования экспортных кредитов, подчиненный министру торговли и промышленности, а во Франции — Французская компания по страхованию внешней торговли (КОФАСЕ) — акционерное общество, контролируемое правительством. КОФАСЕ страхует от коммерческих рисков за собственный счет краткосрочные (до 2 лет) экспортные кредиты и за государственный счет средне- и долгосрочные кредиты [3]. В Германии экспортные кредиты страхуются государственной страховой компанией «Гермес». Страховые премии «Гермес» выплачиваются за счет государственных средств. Ущерб от производственных и политических факторов покрывается на 90%, от экспортных рисков — на 85%. Для расширения внешнеторгового потенциала и увеличения экспорта.

Одно из неперенных условий конкурентоспособности изготовителей промышленных изделий — их информированность о рынке, возможностях и поведении конкурентов, нововведениях и о многих других правах, позволяющих им иметь полное представление о внешней среде, склонность ее развития на текущий момент и в перспективе. Только при таком условии компании-производителю может быть гарантирована гарантия от неудобных неожиданностей. Дополнительно к административным и экономическим методам государственного регулирования ВЭД проводится организационная, статистическая, исследовательская и информационная работа. Государственные органы (а также полугосударственные организации) оказывают экспортерам информационные и консультативные услуги. Государственные органы осуществляют сбор статистических материалов, анализ состояния и оценку перспектив ВЭД, издают справочники. С помощью посольств, торговых миссий и представительств, государственные службы получают коммерческую информацию, находят иностранных контрагентов. К примеру, французский центр внешней торговли оказывает экспортерам помощь в получении разного рода информации (коммерческой, экономической, отраслевой, о внешних рынках и т.д.); помогает в изучении рынка (организация деловых контактов, тестирование продукции); оказывает помощь конкретным фирмам в выборе перспективного целевого рынка. Также хотим отметить, что такого рода услуги оказываются бесплатно. Государственные учреждения осуществляют также активное продвижение национальных товаров на внешние рынки путем проведения выставок, международных симпозиумов, форумов конференций и других форм ознакомления представителей деловых кругов разных стран с отечественными достижениями в экономике, науке, технике, а также ходом создания за границей торговых, торгово-информационных центров. Под патронажем государственных учреждений регулярно организуются зарубежные поездки бизнесменов. Например, Министерство торговли США, имея около 150 представительств более, чем в 70 странах — основных торговых партнерах США, постоянно организует поездки за границу торговых делегаций, проводит показы каталогов американских фирм. Оно осуществляет программы «Сваха», способствующие установлению контактов американских экспортеров с иностранными импортерами. С конца 80-х гг. История экономического развития даже такой страны, как США, в отношении которой твёрдо закрепилась традиция классической страны свободного рынка, свободного от давящего инициативу государственного вмешательства, также опровергает миф о том, что своим развитием Америка обязана неограниченной свободе частного предпринимательства.

Большой вклад в изучение природно-климатических богатств Республики Таджикистан и способности здешнего населения по развитию национальной экономики, в том числе АПК, внесли, в основном, русские ученые, которые, критически переосмысливая труды и концепции западных и восточных авторов, еще в середине XIX века утвердили приоритет русской науки в социально-экономическом и географическом изучении Таджикистана. В фундаментальном монографическом труде ученых республики («Таджикистан природа и природные ресурсы» - Душанбе, 1982 г.), вышедшем под редакцией академика Х. М. Саидмуродова и известного ученого К. В. Станюкевича, приводятся убедительные аргументы приоритетных направлений развития экономики края. Нельзя не отметить и вклад наших мыслителей и просветителей, например, А. Дониша. Достаточен факт, что еще в 80-х годах XIX века, в условиях эмирского деспотизма в Бухаре он ставил вопрос о строительстве за счет государства канала из Амударьи для орошения земель Бухарского ханства. Он прекрасно видел нужды народа в воде и земле [4].

В исследовании зарубежного опыта аграрных преобразований проведен обзор форм и методов поддержки аграрного сектора. К примеру, в США правительственное регулирование в сельском хозяйстве - это особая «материя» аграрной экономики (рисунок 1). Несмотря на то, что оно, это регулирование, как будто равным образом распространяется на все американские штаты, его экономическое воздействие различно. Как, впрочем, различны и сами условия сельскохозяйственного производства. Помимо того, в каждом штате применяются не только федеральные меры государственной поддержки, но и местные, а

большая часть механизмов, утвердившихся в аграрном регулировании, целевым образом распространяется на определенные виды продукции или направления сельскохозяйственной деятельности.

Вдобавок эти типы и управления, а следовательно, и львиная доля выделяемых ресурсов, направлены преимущественно в немногочисленные, но крупные фермерские хозяйства. Формы государственного регулирования в США многообразны, охватывают все стороны жизни фермеров и всего американского агропромышленного комплекса. Они существенно решают следующие наиболее важные правительственные программы:



Рис. 1. Правительственное регулирование в сельском хозяйстве

- внутригосударственные сельскохозяйственные программы, предназначенные для повышения или стабилизации цен и доходов ферм;
- программы охраны природы и окружающей среды, призванные сохранить природные ресурсы и окружающее пространство;
- внешнеторговые программы, необходимые для создания наиболее благоприятных условий торговли американской продукцией;
- программы маркетинга и расширения спроса – с целью увеличения конкурентоспособности фермеров на внешнем и внутреннем рынках;

- программы продовольственной помощи неимущему населению, правильного питания и обеспечения безопасности потребителей;
- кредитные программы и программы страхования сельскохозяйственных производителей;
- научно-исследовательские и образовательные программы;
- программы социального развития сельской местности.

Все приведенные аргументы и факты, в частности, и высказывания ученых экономистов относительно вопросов внешнеэкономической деятельности АПК, свидетельствует о том, что Таджикистан располагает всеми необходимыми социально-экономическими и природно-климатическими условиями формирования многофункционального и смешанно-многоукладного аграрного сектора АПК в структуре хозяйственного комплекса республики, которое будет способным для обеспечения продовольственной самодостаточности страны.

### *Литература*

1. Закон РТ «О внешнеэкономической деятельности РТ» (в редакции Закона РТ от 28.02.2004 г. № 3, от 30.07.2007 г. № 315).
2. *Рахимова Р. К.* К вопросу о темпах экономического роста в условиях переходной экономики Таджикистана. «Экономика Таджикистана: стратегия развития». Душанбе, 2002. № 3.
3. *Агирбоев Ю. И.* Региональное плодовоовощное производство в условиях перехода к рынку. М.: МСХА им. Тимирязева, 1997.
4. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспектива развития. М.: Наука, 2013.