

**Республика Узбекистан**  
**Агентство по реализации проектов в сфере**  
**агропромышленного комплекса и**  
**продовольственного обеспечения**

**Республика Узбекистан**  
**Подготовительный опрос для**  
**проекта**  
**«Развитие цепочки создания**  
**добавленной стоимости в секторе**  
**плодоовощеводства»**

**Окончательный отчёт**

**Сентябрь 2019 год**

**Японское Агентство по Международному**  
**Сотрудничеству**

**Японский Институт Экономических**  
**Исследований**  
**Корпорация Санью Консалтентс**



# Основные положения

## 1. Предпосылки и задачи

Продукция сельскохозяйственного сектора в Республике Узбекистан («Узбекистан»), как правило, подвержена колебаниям в производстве хлопка из-за конъюнктуры на мировых рынках, а также вследствие погодных условий. С целью реагирования на такую неопределенность, правительство Uzbekistan (ПРУ) пытается диверсифицировать культуры для того чтобы обеспечить доступ на экспортный рынок посредством переориентирования продукции на садоводство и усиления цепочки добавленной стоимости.

С другой стороны, отсутствие средств и возможностей для перспективных сельскохозяйственных операций определено как серьезное препятствие для укрепления цепочки создания стоимости в Узбекистане. В то время как спрос на капитал широко признан в производстве, переработке и распределении садоводства, предложение фонда еще недостаточно из-за кредитного поведения банков. Хотя несколько партнеров по развитию («ПР») предоставляют двухэтапные кредитные («TSL») проекты и техническую помощь («ТП»), такие потребности в средствах не полностью удовлетворены. Преодоление этих препятствий является актуальной задачей для ПРУ с точки зрения создания рабочих мест, диверсификации сельскохозяйственного производства, внедрения производительной сельскохозяйственной техники и развития логистической инфраструктуры.

Данное исследование направлено на содействие TSL для сектора садоводства в Узбекистане (далее - «Проект»), в соответствии с политическим направлением ПРУ по дальнейшему развитию сектора. В частности, потенциальный спрос на средне- и долгосрочное финансирование, а также на техническую помощь рассматривается с целью обоснования проекта, сбора / анализа соответствующей информации, определения институциональных механизмов и подготовки рекомендации для плана реализации.

## 2. Обзор сельского хозяйства Узбекистана

Узбекистан добился устойчивого экономического роста после перехода к рыночной экономике. Экономика сохранила существенный рост на уровне 5,1% в 2018 году. Аграрный сектор, составляющий 28,8% ВВП в 2018 году, по-прежнему является ключевой отраслью в этой стране.

Сельскохозяйственное производство в Узбекистане было в значительной степени сосредоточено на производстве хлопка в советское время. Прав.Уз стремится к переходу монопольной структуры сельского хозяйства к сбалансированной с учетом национальной продовольственной безопасности и уделяет особое внимание политике продвижения пшеницы после обретения независимости. Хотя эта политика способствовала смягчению социально-экономической неразберихи в стране по сравнению с соседними странами бывшего Советского Союза, сельскохозяйственная политика, в значительной степени зависящая от хлопка и пшеницы, привела к застойной структуре сельского хозяйства с низкой экономической эффективностью.

Структура растениеводства в Узбекистане начала меняться в 2005-2010 годах. Посевная площадь овощей и фруктов значительно увеличилась, в то время как площадь хлопка и пшеницы показала плато или тенденцию к снижению в течение этого времени. Прав.Уз изменило направление сельскохозяйственной политики в целях содействия производству овощей и фруктов, поскольку оно ожидает, что эти культуры станут новыми ведущими товарами для экспорта. В результате общее производство плодоовощной продукции в период 2000 - 2015 гг. сократилось более чем в три раза. Общая экспортная стоимость садовых культур в последние годы иногда превышала стоимость хлопка. Прав.Уз активно реализует различные стратегии по стимулированию производства в садоводческих культурах с относительно высокой рентабельностью и созданию большего количества рабочих мест в сельских районах. Министерство сельского хозяйства (МСХ) создало агентство по развитию садоводства и тепличного хозяйства в марте 2019 года с целью поддержки фермерских и связанных с сельским хозяйством компаний в целях комплексного расширения производственно-сбытовых цепочек садоводческих культур.

В настоящее время в Узбекистане существует 3 основные категории сельскохозяйственных производителей. т. е. Фермер (семейное фермерское хозяйство), Дехкан (сельское хозяйство с небольшим участком) и Агрофирма (фермерское хозяйство). Производители появились через несколько реструктуризаций фермы после независимости. Хотя фермерский сектор является одним из столпов национального сельского хозяйства, гоу по-прежнему проводит базовую политику, направленную на предотвращение фрагментации сельскохозяйственных угодий или поддержание крупномасштабных сельскохозяйственных угодий. Последняя политика оптимизации сельскохозяйственных угодий Прав.Уз внимательно следит за двумя вещами, т. е. увеличение размера сельскохозяйственных угодий, управляемых ферм и диверсификация культур. В настоящее время по всей стране насчитывается 4,556 тыс. дехканских домовладений. Это означает, что не только подавляющее большинство домашних хозяйств в сельских районах, но и немалый процент домашних хозяйств в городских районах относятся к дехканским домашним хозяйствам. В то время как дехканский сектор играет важную роль в производстве садоводческих культур и животноводстве в стране, средний размер дехканского участка слишком мал для общих дехканских домовладений, чтобы зависеть от дворового хозяйства для жизни. Агрофирмы все еще не имеют большого присутствия в сельскохозяйственном производстве, в то время как они замечательно развились в последние годы.

До обретения независимости Узбекистан исторически не имел системы сельскохозяйственного производства, опирающейся в основном на отдельных частных фермеров. Государственная система распространения сельскохозяйственных знаний, которая систематически предоставляет услуги по распространению сельскохозяйственных знаний частным фермерам на постоянной основе, не была разработана. Несмотря на то, что Прав.Уз предприняло много действий по расширению услуг, они осуществляются только на проектной основе без обеспечения устойчивости.

В соответствии с Указом Президента в апреле 2019 года МХС приступило к разработке национальной системы распространения сельскохозяйственной информации. Представляется, что ключевым компонентом реализации концепции настоящего указа должно стать создание комплексной основы национальной системы распространения сельскохозяйственной информации.

Сельское хозяйство Узбекистана перешло в новую эпоху после изменения политики развития сельского хозяйства, которая в последние годы была в значительной степени сосредоточена на хлопке и пшенице для диверсификации сельскохозяйственных культур. Целевая группа, возглавляемая специалистом Всемирного банка, предложила следующие области для дальнейшего совершенствования сельскохозяйственного сектора.

- Прав.Уз поддерживает строгий контроль над всей производственной цепочкой, за редким исключением в садоводстве и животноводстве.
- Стратегические культуры, хлопок и пшеница, по-прежнему доминируют на посевной площади фермеров, и выделение земли этим культурам не обусловлено сигналами.
- Дехканы отключены от цепочек создания стоимости продуктов питания и агробизнеса. Крупные хозяйства не работают в качестве основных ферм для Дехкан.
- Реструктуризация фермерских хозяйств на основе декретов и слабых прав собственности на землю сокращают управленческие и инвестиционные стимулы и поднимают вопросы доступа к сельскохозяйственным угодьям для сельского населения.
- Ограниченная кормовая база сдерживает рост поголовья скота. Производство продукции растениеводства и животноводства разделено. В результате оба подсектора не имеют никакой синергии.
- Фермеры, производящие высокоценные культуры, ограничены в доступе к удобрениям, топливу, машинам, кредитам, цепочкам создания стоимости и экспортным каналам.
- Проблемы, связанные со стабильностью и распределением ирригационной воды, не были решены удовлетворительным образом

### **3. Цепочка создания добавленной стоимости плодоовощеводства**

Основными овощами, производимыми в Узбекистане, являются картофель, помидоры, дыни, морковь и репа, производство которых с 2000 года значительно увеличилось. Основными плодами, производимыми в Узбекистане, являются виноград, яблоко, абрикос, персик, нектарины и вишня, производство которых также увеличилось с 2000 года. Эти плодоовощные культуры в основном производятся в южной части страны, таких регионах, как Самарканд, Сурхандарья и в Ферганской долине. Учитывая распределение водных ресурсов, климатические условия и расположение крупных рынков внутри страны, ожидается, что производство сельскохозяйственных культур в этих районах будет постоянно расширяться.

Производство садоводческих культур дехканами больше, чем у фермеров. Площадь сельхозугодий на одно дехканское хозяйство значительно меньше, чем у фермера, в то время как количество Дехкан (4,555 млн) в подавляющем большинстве больше, чем у фермера (35 тыс.). В результате производство овощей и фруктов (кроме винограда) фермером составляет лишь 29,8% и 36,6% от общего объема соответственно. С другой стороны, урожаи фруктов фермеров выше, чем те, на дехканских, в то время как урожаи овощей дехканских выше тех, по сравнению фермер.

Урожайность садоводческих культур в Узбекистане существенно выше по сравнению с окружающими странами и в среднем по другим уездам в целом. Урожайность некоторых фруктов выше, чем в Японии. Производственные навыки в Узбекистане достигли определенного уровня, и производителям не нужен простой пакет стандартизированных технологий из-за рубежа. Напротив, их потребности становятся все более сложными и разнообразными.

Президентский указ № 2603 (19 сентября 2016 г.) выступает за стимулирование экспорта плодоовощных культур, таким образом, некоторые перерабатывающие компании инвестировали в перерабатывающие заводы/машины и объекты. Любые зарегистрированные компании и фермеры могут экспортировать плодоовощную продукцию без экспортного тарифа. Компании, связанные с сельским хозяйством, пытаются внедрить технологическое оборудование, холодильные установки / грузовики, теплицы, сельскохозяйственную технику, системы капельного орошения и т. д., в целях увеличения объема их сделок и удельных цен на зерновые культуры.

В Узбекистане 70% производства плодоовощной продукции по весу приходится на дехкан, в то время как растениеводство для торговли на обширной территории в основном осуществляется фермерскими и сельскохозяйственными компаниями. Dekhkan generally выращивание сельскохозяйственных культур, предназначенных для потребления дома и продажу других продуктов посредников на ферме ворота. С другой стороны, компании, связанные с сельским хозяйством, продают продукцию посредникам, оптовикам, сетям супермаркетов, перерабатывающим компаниям и экспортерам. В частности, продажи в сети супермаркетов быстро растут в городских районах.

Объем реализации плодоовощной продукции в 2017 году составил 25,7 млн тонн. Из общего объема 67,0%, 6,4%, 12,7% и 3,6% приходились на потребление в регионах, на потребление в крупных городах, на переработку (3,5% на экспорт и 9,2% на внутренний рынок) и на экспорт (продукция АЧС) соответственно. На данный момент региональное потребление является крупнейшим, в то время как потребление в крупных городах и экспорт в Россию и соседние страны увеличиваются в доле.

Объем экспорта фруктов увеличился в 2017/2018 гг. на 60%. Особенно, сладкая вишня стоит внимания с точки зрения высокой цены за единицу для экспорта. Что касается свежих овощей, то увеличиваются объемы экспорта лука, моркови, баклажанов и томатов. В 2018 году экспортная стоимость составила 889,7 млн. долларов США, а

коэффициенты экспорта в Казахстан, Россию, Кыргызстан, Афганистан и Китай были 44.1%, 19.7%, 9.0%, 6.0% и 5,2% соответственно. В будущем экспорт в ЕС, Восточную / Юго-Восточную Азию и страны Персидского залива, вероятно, будет продвигаться. Необходимо укреплять систему контроля за безопасностью пищевых продуктов и санитарией, а перерабатывающие и экспортные компании должны будут получать сертификаты.

#### **4. Текущее состояние банковского сектора**

В Узбекистане уровень финансового посредничества исторически был ниже по сравнению с другими странами с переходной экономикой в Центральной Азии. Тем не менее, благодаря значительному прогрессу в финансовой либерализации с 2017 года, отношение «кредит к экономике» значительно достигло 39,7% в 2018 году по сравнению с 21,8% в 2016 году. Наоборот, внезапная девальвация узбекской суммы, похоже, снизила доверие народа к банковскому сектору и национальной валюте узбекских сум. Это может быть скрытой, фундаментальной проблемой узбекского банковского сектора.

В настоящее время при содействии Всемирного банка правительство добивается прогресса в реструктуризации банковского сектора в Узбекистане. По состоянию на 1 мая 2019 года в Узбекистане банковский сектор доминирует на финансовом рынке с общими банковскими активами в размере 248,4 трлн. сумов, которые принадлежат 13 банкам с государственной собственностью (85% от общих активов банков) и другим 16 банкам (15%). Финансовые показатели банковского сектора показывают, что банковская система является надежной, и, следовательно, центральная проблема реструктуризации банковского сектора заключается в приватизации государственных банков.

В последние годы, в основном благодаря растущему финансовому спросу, общий объем банковских кредитов достиг 193,2 трлн. сумов, ежегодно увеличиваясь на 51,8%. Тем не менее, приведенные ниже числовые данные объясняют, что у банков возникают трудности с привлечением средств, особенно с привлечением средств в среднесрочной и долгосрочной перспективе в Узбекистане: i) доля депозитов в общих обязательствах низкая и составляет 37%; и ii) доля депозитов на срок более одного года в общей сумме депозитов низкая и составляет 34%. В такой ситуации, чтобы справиться с устойчивым среднесрочным и долгосрочным финансовым спросом на капитальные вложения, банки покрыли дефицит финансирования путем получения долгосрочных займов (55% от общих обязательств) от правительства и за рубежом. ПР / МФИ) и т. д.

В реальности, учитывая в значительной степени управляемый государством банковский сектор, представляется, что неизбежная проблема, известная как «неправильное распределение кредитов» для частного сектора и мелких фермеров / сельскохозяйственных предприятий. В ответ на эту проблему, с января 2018 года правительство учредило и управляет Государственным фондом поддержки развития предпринимательской деятельности для предоставления услуг по кредитным гарантиям, при этом охват услугами ограничен.

С другой стороны, при ближайшем рассмотрении практики кредитования в узбекских банках, системы оценки банков представляются традиционными и стандартными. Хотя по-прежнему сохраняется небольшая обеспокоенность по поводу того, что прямое вмешательство Центрального банка в ценообразование кредитов и обеспечение программ кредитования на основе политики нанесло ущерб практике управления рисками банков, нет никаких доказательств того, что существующая соответствующая нормативно-правовая база значительно препятствует практике банковского кредитования. Тем не менее, кажется, что банки не могут удовлетворить реальный финансовый спрос на сектор цепочки создания стоимости в садоводстве, а также на фермеров и частные агрофирмы. Помимо вышеупомянутой проблемы сбора средств банками, другая причина заключается в том, что банки сталкиваются с практическими проблемами, изначально связанными с агрокредитованием.

Что касается рекомендаций, то для ускорения процесса улучшения банковской кредитной деятельности, ориентированной на сельское хозяйство, ожидается, что правительство будет играть роль в дальнейшем улучшении соответствующих условий для финансирования сельского хозяйства и развития сельских районов в Узбекистане. В этом отношении Исследовательская группа ИСА рекомендует принять следующие две меры: Укрепление Кредитного Бюро (КАТМ) и создание руководств по сельскохозяйственному кредитованию.

## **5. Учет Гендерной Проблематики**

В Узбекистане гендерное равенство закреплено в Конституции, и нет никакой правовой дискриминации по признаку пола. Комитет женщин является ответственной правительственной организацией по учету гендерной проблематики и разрабатывает/продвигает политику/программы по учету гендерной проблематики в любых секторах. С другой стороны, Ассоциация деловых женщин (АДЖ), неправительственная организация, поддерживает женские предприятия.

Сельское хозяйство традиционно рассматривается как работа мужчин, поэтому женщинам нежелательно участвовать в сельскохозяйственной деятельности. Однако в настоящее время ситуация меняется, садоводство-это сектор, который больше всего интересует женщин. Как мужчины, так и женщины работают в цепочке создания стоимости садоводства, однако их роли и обязанности различны. Как правило, женщины несут ответственность за прополку, сортировку культур, упаковку, продажу культур в окрестности, в то время как мужчины отвечают за орошение, междурядную обработку почвы, применение химических и минеральных удобрений, составление бизнес-плана, экспорт культур и т. д.

Права землепользования обычно принадлежат мужчинам, и женщины могут стать “лицами, принимающими решения”, когда они становятся одинокими из-за смерти своих мужей или развода. Когда женщины вступают в брак, общее имущество, включая транспортные средства, сельскохозяйственные машины и домашний скот, регистрируется на имена мужей. Это означает, что замужние женщины не владеют активами в качестве залога, что затрудняет им доступ к кредиту. Кроме того, когда мужчины и женщины получают денежные доходы от каких-либо

работ, денежные средства управляются как общий актив семьи, что означает, что женщины не могут справиться с этим.

Независимо от пола, мелкие сельхозпроизводители, у которых нет залога, не могут получить доступ к кредиту. Таким образом, целями актуализации гендерной проблематики в рамках проекта являются женщины-руководители фермерских хозяйств, а не женщины-работники или фермеры. Поэтому важно вырастить образцовых женщин-менеджеров для других женщин, что может изменить образ мышления мужчин в долгосрочной перспективе.

В рамках Технического содействия для УФО должна быть включена одна сессия для рассмотрения гендерных вопросов, и участникам из УФО предлагается подготовить проект гендерной политики. На сессии будут представлены результаты социально-экономического обследования сельских районов, что позволит им лучше понять гендерные проблемы в цепочке создания стоимости садоводства. Банкирам будет предложено разработать практическую гендерную политику с учетом результатов социально-экономического обследования сельских районов.

Некоторые УФО уже разработали свою собственную гендерную политику, и участники могут обмениваться информацией о политике и уроках, извлеченных в ходе осуществления политики. Они могут пересмотреть существующие политики или сформулировать новые на основе обсуждения между ними. Ожидается, что каждый банк будет разрабатывать каждую политику вместо единой политики для проекта двухэтапного кредитования. Кроме того, им предлагается разработать реалистичные показатели для оценки достижений, если это возможно. Одни банки будут устанавливать такие показатели, а другие-нет. Каждое решение должно быть принято каждым банком.

Планируется создание демонстрационных участков в качестве сельскохозяйственной составляющей Технического содействия. Он будет нацелен не только на конечных пользователей, но и на других общих производителей. По мнению Совета фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков, можно содействовать участию женщин в техническом обучении, заранее информируя их об обучении. Поэтому предлагается привлекать совет и хокимият, когда планируется организовать обучение. Кроме того, необходимо установить время и дату обучения, которые доступны для женщин-производителей.

## **6. Экологические и социальные соображения**

Государственный комитет Республики Узбекистан по экологии и охране окружающей среды (комитет) отвечает за рассмотрение отчетов об оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС), охрану окружающей среды и надлежащее использование природных ресурсов в Узбекистане. Положение, регламентирующее процедуру ОВОС, а именно Положение О государственной экологической экспертизе, было сформулировано в 2001 году и пересмотрено в ноябре 2018 года.

Согласно положению, любые предлагаемые проекты в Узбекистане классифицируются на четыре категории, а именно: категория I (высокий риск), категория II (умеренный риск), категория III (низкий риск) и категория IV

(ограниченный риск) с точки зрения местоположения проектов, масштаба проектов, степени ожидаемого воздействия и так далее. АБР и ЛСА имеют категории А, В и С, которые соответствуют категории I & II, категории III & IV и другим проектам, соответственно.

При сопоставлении экологических и социальных руководящих принципов ЛСА ("руководящие принципы ЛСА") и нормативных актов в Узбекистане выявляются некоторые пробелы. Например, регламент в Узбекистане предусматривает, что любые инициаторы проекта должны описывать меры по смягчению последствий и план мониторинга в отчетах об ОВОС, однако он не указывает, как их писать. Необходимо компенсировать такие пробелы, ссылаясь на руководящие принципы ЛСА в проекте.

Ожидаемые виды деятельности за счет кредита-создание теплиц, внедрение холодильных установок и/или перерабатывающих мощностей, утилизация сельскохозяйственной техники и так далее. Вероятно, они будут отнесены к категории IV, что может вызвать очень серьезные экологические проблемы, и подготовка отчета об ОВОС не требуется. Тем не менее, отмечается, что строительство зеленых домов с системой отопления может быть отнесено к категории III, что требует подготовки отчета об ОВОС.

Процедуры системы экологического и социального управления ("ESMS") для проекта представлены ниже в соответствии с соглашением АБР по ESMS и руководящими принципами ЛСА. Формат скрининга для категоризации в расположении также должен быть применен.

- Все подпроекты соответствуют национальным правилам Узбекистана;
- Все субзаемщики не имеют i) прошлых и текущих экологических обязательств, таких как несоблюдение экологических требований, вопросов охраны здоровья и безопасности работников, любых залогов, штрафов или штрафов и ii) адекватного потенциала для управления окружающей средой;
- Все подпроекты, относящиеся к категории А или классам I и II, исключаются из финансирования в рамках двухэтапного кредитования ЛСА.
- Если инвестиционная стоимость подпроекта превышает 1 млн. долларов США, необходимо будет получить одобрение ЛСА. Все подпроекты, вызывающие недобровольное переселение и приобретение земли, исключаются из финансирования в рамках двухэтапного кредитования ЛСА.
- Все подпроекты с использованием средств ЛСА с потенциальными экологическими и/или социальными последствиями рассматриваются и оцениваются на соответствие соответствующим законам и природоохранным нормативным документам Узбекистана. Допустимые нормы, такие как стандарт ограничения сточных вод, еще не установлены в Узбекистане, поэтому должны применяться международные стандарты, а именно стандарты Международной Финансовой Корпорации (IFC).

Когда конечные пользователи обращаются за банковским кредитом, им предлагается заполнить форму, включая форму экологического скрининга. Сотрудники банка поддерживают их в заполнении формы. Если прикладной проект сортируется по категориям I или II, он не является целевым объектом двухэтапного кредитования. Когда проект классифицируется по категории III, необходимо подготовить отчет об ОВОС, и заявитель делегирует задачу местному консультанту по окружающей среде при поддержке местного правительства.

В ходе осуществления подпроектов сотрудники филиалов УФО осуществляют мониторинг ситуации и ежеквартально представляют отчеты о мониторинге в штаб-квартиру банка и ГРП. ГРП будет ежегодно представлять доклад о мониторинге в ЛСА

## **7. Социально-экономическое обследование сельских районов**

Было проведено социально-экономическое обследование сельских районов с целью выявления необходимых технических тем для включения в проект Технического содействия. Оно состоит из 1) интервью с садоводами, 2) исследование гендерного семинара и 3) интервью с компаниями, связанными с сельским хозяйством. Целевыми районами являются Андижанская, Ташкентская и Джизакская области с учетом условий садоводства растениеводства, мощностей холодильных установок и холодильных складов.

Средняя площадь сельхозугодий на одного садовода составляет 11 га, а их среднегодовой валовой доход по состоянию на 2018 год составляет 114,3 млн. сумов. С другой стороны, целевые перерабатывающие и экспортные компании нанимают в среднем 13,4 человека и 60,6 человека в качестве штатных и сезонных работников соответственно. Их средний объем продаж оценивается в 468 тонн, в то время как объем торгов оценивается в 545 000 долларов США в 2019 году. Кроме того, целевые оптовики и посредники нанимают в среднем 6,6 человека и 21,7 человека в качестве штатных и сезонных работников соответственно. Их средний объем продаж на компанию составляет 16 250 долларов США, в то время как их средний объем продаж на компанию оценивается в 197 тонн в 2019 году. Все целевые посредники также занимаются сельским хозяйством.

Социально-экономическое обследование сельских территорий предполагает, что сельхозпроизводители хотят получить кредит на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственных культур. 19,4% целевых производителей получили доступ к кредиту до сих пор, и 9,7% всех производителей получили кредит от институционального кредита. Цели кредита-строительство теплиц, холодильных установок, складов, внедрение системы орошения, приобретение семян, рассады, удобрений, химической, сельскохозяйственной техники и так далее. Те, кто не имеет доступа к кредиту, объяснили, что они не могут обеспечить залог по кредиту.

Из 16 целевых компаний, связанных с сельским хозяйством, восемь компаний получили доступ к кредитам в банках. Кроме того, три компании использовали систему

гарантий Прав.Уз. Основными целями являются приобретение обрабатывающих машин, а затем строительство склада, приобретение семян и саженцев, сельскохозяйственных машин, строительство зеленых домов и строительство холодильных установок. Трудности получения кредита для компаний заключаются в составлении бизнес-плана, подготовке необходимых документов и обеспечении залога.

В целях повышения удельных цен на зерновые культуры целевые производители изучают отгрузку раньше обычного или в течение зимнего сезона, внедрение новых сортов, совершенствование технологии возделывания, внедрение тепличных хозяйств и холодильных установок. Аналогичным образом, компании, связанные с целевым сельским хозяйством, пытаются улучшить качество своей продукции, вводя новые объекты.

Общие сельскохозяйственные производители имели несколько возможностей присоединиться к впрофессиональной подготовке сельскохозяйственной техники. Поэтому предлагается создать демонстрационные фермы и пригласить местных производителей, включая конечных пользователей, для проведения сельскохозяйственной подготовки в сельскохозяйственном компоненте та. Ожидаемыми темами обучения являются водосберегающие методы, внедрение новых сортов и биологические пестициды / комплексная борьба с вредителями.

Компании, связанные с сельским хозяйством, подняли некоторые потребности, а именно участие в садоводческих экспозициях, осмотр производителей пищевых машин и деловые переговоры. Поэтому для этих компаний предлагается организовать ознакомительные поездки в Японию. Отмечается, что в рамках проекта МБРР будет реализовано совершенствование организации по сертификации безопасности пищевых продуктов (Агентство "Узстандарт") и развитие потенциала научно-исследовательских институтов (плодоовощеводство, защита растений, гигиена и фитосанитария пищевых продуктов), поэтому желательно сотрудничать с мероприятиями.

В исследовании семинара по гендерным вопросам были выявлены некоторые вопросы, например: "женщинам трудно заниматься как домашними делами, так и сельскохозяйственными работами", "у женщин недостаточно средств", "женщины не владеют сельскохозяйственными методами и информацией о сельскохозяйственных ресурсах, таких как семена, саженцы, удобрения и химические вещества", "женщины испытывают трудности с доступом к кредитам, поскольку у них нет активов для обеспечения" и т. д. Отметил, что между мужской и женской группами не существует большой разницы в выявленных гендерных вопросах.

И мужчины, и женщины хотят получить кредит в банках с низкой процентной ставкой. Однако коммерческие банки должны обеспечить кредит, установив залог в размере 125-130% от суммы кредита. Такая ситуация создает трудные условия для доступа к кредиту любых растениеводов, не имеющих залога. Таким образом, система гарантирования кредитов через Фонд поддержки развития предпринимательства создана правительством и начала свою работу с 2018 года. Тем не менее, он пока функционирует не очень

хорошо, поэтому предлагается расширить фонд и функции для удовлетворения потребностей производителей в кредитах.

В ходе реализации проекта планируется создание демонстрационных ферм по выращиванию овощей и фруктов как Техническое содействие, что позволит производителям, помимо конечных потребителей, освоить сельскохозяйственную технику. В рамках проекта можно будет обратиться в хокимият и "Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков " с просьбой пригласить на обучение фермеров, особенно женщин-фермеров. Кроме того, при организации учебных занятий необходимо учитывать имеющееся у женщин время и места для участия в обучении.

В рамках этого проекта предлагается собрать информацию о некоторых успешных случаях обращения женщин за ссудами в рамках проекта и распространить такие случаи среди УФО. Используя результаты исследования гендерного семинара для Технического содействия нацеленные на УФО, банкиры могут понять гендерные проблемы в цепочке создания стоимости садоводства и принять любые меры по учету гендерной проблематики в предоставлении кредита.

## **8. Аналогичная вспомогательная деятельность других партнеров по развитию**

В Узбекистане ПР предоставляют TSL производителям сельскохозяйственных культур и компаниям, связанным с сельским хозяйством, через посреднические финансовые учреждения в Узбекистане, чтобы развить продвижение по цепочке создания стоимости в садоводстве от производства до продажи. В настоящее время АБР, Всемирный банк (МБРР) и МФСР предоставляют TSL, кредитные линии для фермеров и компаний, связанных с агро, через промежуточные финансовые учреждения. Кроме того, все три ПР предоставляют ТП в дополнение к поддержке TSL.

### Условия субкредитования трех аналогичных текущих финансовых схем

	АБР	МБРР	IFAD
Цель проекта	Улучшить доступ к рыночному банковскому финансированию для фермеров, агроперерабатывающих предприятий, владельцев и операторов холодильных установок, поставщиков торговых и логистических услуг, участвующих в цепочке создания стоимости в садоводстве. Проект поможет повысить производительность фермерских хозяйств, мощности по переработке и хранению, а также снизить потери после сбора урожая за счет модернизации и создания интенсивных садов, современных и эффективных теплиц, перерабатывающих, складских и холодильных помещений. Это, в свою очередь, будет способствовать долгосрочной экономической и экологической устойчивости и повышению прибыльности для фермеров и предприятий агробизнеса.	Повысить продуктивность, финансовую и экологическую устойчивость сельского хозяйства и прибыльность агробизнеса на территории проекта.	Увеличить доходы и активы мелких фермеров, переработчиков и поставщиков услуг в садоводческом подсекторе. Результатами будут: 1) создание жизнеспособного садоводческого подсектора с современными методами ведения сельского хозяйства, обратной связью с бедными сельскими мелкими землевладельцами и улучшенным доступом к внутренним и международным рынкам; 2) увеличение инвестиций производителей, переработчиков и поставщиков услуг в производственные активы в садоводстве; и 3) повышение эффективности сельского хозяйства и мобильности производственных активов и продукции.
Целевые области	Все районы	Фаза I: 8 регионов, Фаза II: Все регионы, кроме Сурхандарьи	Сурахандарья
Целевой подсектор Товары	1) производство и / или поставка сельскохозяйственной техники, оборудования и инфраструктуры, а также поставка сельскохозяйственной продукции и услуг, соответствующих производству плодоовощной продукции, 2) производство плодоовощной продукции, и 3) послеуборочная обработка, хранение, переработка и реализация продукции садоводства Товары	Растениеводство (50%). Распространение сельскохозяйственных культур и исследования (50%). Подсектор садоводства.	1) мелкий частный сектор, фактические или потенциальные производители садоводства, работающие на площади до 5 га, со специальным резервом для в том числе дежканских фермеров, которые занимают площадь менее 2 га; 2) поставщики услуг малого рынка, связанные с садоводством; и 3) сельские безработные.

	АБР	МБРР	IFAD
Приемлемость суб-заемщика	1) быть субъектом предпринимательской деятельности, созданным и зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством Узбекистана, и соблюдать все законы и нормативные акты Узбекистана; а также 2) Не быть связанной стороной в отношении УФИ в соответствии с законодательством Узбекистана и нормативными актами ЦБУ.	Любые виды юридических форм предприятий и частных лиц в Узбекистане	-
Цель кредита (оборудование и / или оборотный капитал)	Только для инвестиционных целей (покупка основных средств)	Инвестиции в холодильные камеры и оборудование для агропереработки, а также для поддержки развития всей цепочки создания стоимости. Субкредиты не могут использоваться для финансирования деятельности, которая включает в себя приобретение земли или переселение людей или потерю активов или дохода. * В результате 30% пришлось на хранение в холодильнике, а другие, такие как предприятия по переработке фруктов, ирригации, теплицы.	Новые инвестиции.
Срок погашения кредита (льготный период)	Максимальный срок 10 лет с льготным периодом, который должен быть согласован между УФО и суб-заемщиком.	Не должно превышать 10 лет или срока амортизации актива, в зависимости от того, что меньше. Ссуды на оборотный капитал будут составлять до 18 месяцев	Максимальная продолжительность 6 лет (льготный период до 2 лет)
Максимальная сумма кредита на один субкредитный проект	5,0 млн. долларов США	2,0 млн. долларов США, кредиты на оборотный капитал составят до 200 000 долларов США.	600 000 долларов США (включая кредиты и гранты) для агропредприятий, 100 000 долларов США для мелких фермеров (групповое кредитование: 500 000 долларов США), 20 000 долларов США для дехканских фермеров

	АБР	МБРР	IFAD
Максимальная доля финансирования в общих инвестиционных затратах	75%	Проект профинансирует до 100% субкредитов / лизингов в долларах США, при этом требуется 20% софинансирования от УФО для субкредитов / лизингов UZ Sum. Субзаемщики должны будут внести 20% финансирования субпроекта как в долларах США, так и в суммах в суммах.	80% (* Софинансирование будет составлять максимум 20% от общей стоимости новых инвестиций. Взнос бенефициара будет составлять не менее 20% от общей стоимости новых инвестиций.)
Ссудная ставка	Обычно 5-6% (долл. США). Процентная ставка, определяемая каждой УФО, на основе преобладающих политик и процедур управления кредитами и рисками (включая стоимость i) предоставления займа, ii) предоставления иностранной валюты для обслуживания займа АБР и iii) кредитного риска и связанного капитала расходы.)	Обычно 5,5% (долл. США) и 15-16% (узбекских сумов), что определяется каждой УФО	Обычно 4,9-5,5% (долл. США), что определяется каждым ПФО
Валюта субкредитов	US \$, узб сум (без заявок на кредит в суммах)	Долл. США, узб сум (на данный момент около 10% от общего объема выданных субкредитов)	US \$, узб сум (без заявок на кредит в суммах)
График выплат	Определяется УФО	Определяется УФО	ежемесячные выплаты
Поручитель	нет * УФО будет нести ответственность за проведение надлежащей проверки потенциальных субзаемщиков в соответствии с действующими политиками и процедурами УФО по управлению кредитами и рисками.	Определяется УФО	Определяется УФО
Требование залога	Обеспечение в форме реализуемых, необремененных активов, эквивалентных 125% от стоимости субкредита	УФО требует 125% от суммы субкредита, что является обычной банковской практикой в Узбекистане.	Определяется УФО
Другие условия кредитования	Поддерживать коэффициент покрытия обслуживания долга по отношению к финансированию подпроекта / суб-займа 1,2	Суб-кредит на сумму более 1,0 млн. Долл. США требует одобрения ГРП	-

Источники: Интервью с каждым ПР (апрель 2019 г.) и соответствующие проектные документы, подготовленные и раскрытые каждым ПР.

Что касается ТП, как АБР, так и МБРР предоставляют ТП для УФО. МБРР предоставил УФО услуги по наращиванию потенциала для повышения их квалификации в оценке инвестиционных кредитов, связанных с сельским хозяйством, и разработке новых финансовых продуктов для развития цепочки создания стоимости, посредством: 1) 5-дневной программы обучения для

кредитных специалистов и руководителей филиалов УФО с точки зрения цепочки создания стоимости финансовые продукты и методологии финансирования лесных культур; и 2) долгосрочной ТП для обеспечения того, чтобы УФО могли надлежащим образом управлять рисками в сотрудничестве с МФК. С другой стороны, АБР организовал обучающие семинары для 265 сотрудников УФО по тематике экологических гарантий. Кроме того, МФСР предоставляет финансовым учреждениям в Узбекистане инструмент CLARA, веб-инструмент для оценки агрорисков, связанных с денежными потоками. Недавно МФСР потребовал, чтобы партнерские финансовые учреждения приняли систему CLARA в рамках спонсируемых МФСР проектов развития сельского хозяйства в Узбекистане.

Для ТП в сельскохозяйственном секторе АБР, МБРР и МФСР организуют различные виды семинаров и практикумов, предназначенных для широкого круга кандидатов-заемщиков, которые являются многочисленными и неуказанными производителями или агробизнесами в целевых областях, а ПР нанимают многих местных специалистов, например, научные сотрудники местных институтов, агрономы в регионах, агробизнес и т. д. для инструкторов / докладчиков семинаров и практикумов. В частности, помощь МБРР и МФСР распространяется не только на фермеров и агробизнес, которые, как ожидается, станут заемщиками субкредитов, но также на исследовательские институты и организации, которые играют роль в поддержке всей цепочки создания стоимости в садоводстве.

## Содержание

<b>1. Предпосылки и задачи</b> .....	<b>21</b>
1.1. Предпосылки исследования.....	21
1.2 Цели исследования.....	22
<b>2. Обзор сельского хозяйства Узбекистана</b> .....	<b>23</b>
2.1 Сельскохозяйственная Среда.....	23
2.2 Государственная сельскохозяйственная политика.....	24
2.3 Растениеводство .....	28
2.4 Экспорт растениеводческой продукции и продуктов.....	31
2.5 Аграрная Система.....	33
2.6 Фермер и Дехкан .....	35
2.6.1 Фермер .....	37
2.6.2 Дехкан.....	39
2.7 Сельскохозяйственные Расширения.....	40
2.8 Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков .....	41
2.9 Ассоциация фермеров .....	42
2.10 Научно-исследовательские институты.....	43
2.11 Проблемы в сельском хозяйстве .....	45
<b>3. Цепочка Создания Стоимости Садоводства</b> .....	<b>47</b>
3.1 Производство Садовых Культур .....	47
3.1.1 Овощи (включая картофель и дыни).....	48
3.1.2 Фрукты (включая виноград).....	51
3.1.3 Тепличное Производство .....	52
3.1.4 Технология Производства.....	54
3.2 Сбыт и переработка плодоовощной продукции.....	56
3.2.1 Масштаб распространения.....	56
3.2.2 Маркетинговый канал и аспект .....	57
3.2.3 Экспорт и импорт продукции садоводства .....	62
3.2.4 Внутреннее распределение плодоовощной продукции.....	75
3.2.5 Обработка .....	76
3.2.6 Спрос на кредиты компаний связанных плодоовощеводством .....	77
<b>4. Текущее состояние банковского сектора и выбор УФО</b> .....	<b>79</b>
4.1 Обзор банковского сектора .....	79
4.2 Внутренние проблемы банков, неотъемлемо связанные с агро-кредитованием.....	86
4.3 Рекомендации по финансированию развития сельского хозяйства и сельских районов .....	89
<b>5. Учет Гендерной Проблематики</b> .....	<b>91</b>
5.1 Нынешние Гендерные УсБобовые .....	91
5.2 Попытки учета гендерной проблематики участвующими финансовыми учреждениями и партнерами по развитию .....	93
5.3 Учет гендерной проблематики в рамках проекта.....	94
<b>6. Экологические и социальные соображения</b> .....	<b>96</b>
6.1 Правовая и институциональная база.....	96
6.2 Система экологического и социального управления участвующих финансовых учреждений.....	103
6.3 Краткое содержание рамок экологической оценки и обзора (проект) .....	103
6.4 Суб-кредит критерии.....	106
6.5 Ожидаемые экологические последствия и процедуры экологического и социального рассмотрения.....	107
<b>7. Социально-экономическое обследование сельских районов</b> .....	<b>112</b>
7.1 Цель социально-экономического обследования сельских районов .....	112
7.2 Целевая область социально-экономического обследования сельских районов.....	112
7.3 Результаты Обследования .....	113

7.3.1 Плодоовощи связанные с сельским хозяйством компании.....	113
7.3.2 Учет Гендерной Проблематики .....	117
<b>8. Похожие мероприятия по поддержке других партнеров по развитию .....</b>	<b>120</b>
8.1 Краткое описание проектов TSL, поддерживаемых АБР и МБРР.....	120
8.1.1 Помощь банкам в сборе средств .....	120
8.1.2 Денежные средства по кредитным линиям, реализуемым ПР .....	125
8.1.3 TSL Цель и сумма кредита (АБР и МБРР) .....	130
8.1.4 Конечные потребители (двухэтапное кредитование АБР и МБРР) .....	131
8.1.5 Ситуация с кредитованием компаний, связанных с плодоовощеводством (двухэтапное кредитование АБР и МБРР) .....	132
8.2 Обзор Технической помощи .....	134
8.2.1 ТП на кредитную оценку .....	134
8.2.2 ТП для ускорения разработки цепочки создания стоимости.....	135

## Список сокращений

ABL	Кредитование на основе активов
АБР	Азиатский банк развития
БПК	Биохимическое потребность в кислороде
АДЖ	Ассоциация деловых женщин
CAMELS	Достаточность капитала, качество активов, управление, прибыль, ликвидность, чувствительность к рыночному риску
CAR	Показатель достаточности капитала
ЦБУ	Центральный банк Узбекистана
ОК	Оценка клиентов
Clara	Оценка агри-риска, связанного с движением денежных средств
ХПК	Химическая потребность в кислороде
ПР	Партнер по развитию
ОВОС	Оценка воздействия на окружающую среду
СЭСУ	Система экологического и социального управления
ЕС	Европейский Союз
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФПШ	Фермерская полевая школа
ФОВ	БЕСПЛАТНО НА БОРТУ
FX	Иностранная валюта
ВВП	Валовый внутренний продукт
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
ПРУ	Правительство Узбекистана
НАССР	Hazard Analysis and Critical Control Point
ПРС	Проект развития садоводства (ВБ / МБРР)
ППС	Проект поддержки садоводства (IFAD)
НУР	Проект по развитию цепочки создания стоимости в садоводстве (АБР)
МБРР	Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк)

ИБР	Исламский банк развития
МФРС	Международный фонд развития сельского хозяйства
МФК	Международная финансовая корпорация
МФУ	Международное финансовое учреждение
МВФ	Международный Валютный Фонд
IQF	Индивидуальная быстрая заморозка
МОС	Международная организация стандартизации
СКЯ	Сельскохозяйственные кооперативы Японии
JICA	Японское агентство международного развития
JPY	Японская иена (валюта)
СП	Совместное предприятие
КАТМ	Кредитный информационно-аналитический центр
КС	Кредитное соглашение
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
МФО	Микрофинансовая организация
МИВТ	Министерство инвестиций и внешней торговли
Минсельхоз	Министерство сельского хозяйства
МФРУ	Министерство финансов
ММСП	Микро малые и средние предприятия
МВР	Министерство водных ресурсов
НАМИ	Национальная ассоциация микрофинансовых институтов
НБ ВЭД РУз	Национальный банк Узбекистана
NPL	Неработающий кредит
УФО	Участвующая финансовая организация
ГРП	Группа по реализации проекта
МП	Менеджер проекта
ПЗСОС	Проект ОВОС (на русском языке)

QQB	Кишлок Курилиш Банк
OK3	Оценка кредитоемкости заемщика
PA	Рентабельность активов
ROE	Рентабельность капитала
APCP	Агентство по реструктуризации сельских районов
SDC	Швейцарское агентство в поддержку развития и сотрудничества
MCП	Малые и средние предприятия
SMS	Служба коротких сообщений
ГП	Государственное предприятие
SQB	Узбек Саноат Курилиш Банк
ТП	Техническая поддержка
TSL	Двухступенчатый заем
ПРООН	Программа развития ООН
UZAIFSA	Агентство по реализации проектов в сфере агропромышленного комплекса и продовольственного снабжения
UZS	Узбекская Сум / Сом (валюта)
ВБ	Всемирный банк
ВОЗ	Всемирная организация здравоохранения
ZEP	Заявления о воздействии на окружающую среду (на русском языке)
ОВОС	Оценка воздействия на окружающую среду (на русском языке)

# 1. Предпосылки и задачи

## 1.1. Предпосылки исследования

Продукция сельскохозяйственного сектора в Республике Узбекистан («Узбекистан»), как правило, подвержена колебаниям в производстве хлопка из-за конъюнктуры на мировых рынках, а также вследствие погодных условий. С целью реагирования на такую неопределенность, правительство Uzbekistan (ПРУ) пытается диверсифицировать культуры для того чтобы обеспечить доступ на экспортный рынок посредством переориентирования продукции на садоводство и усиления цепочки добавленной стоимости. С 2005 г. эти усилия осуществляются посредством увеличения производства и экспорта продукции садоводства (в соседние страны, такие как Россия и Казахстан). Также ожидается, что этот новый сектор поглотит рабочую силу, возвращающуюся из-за рубежа и городских районов.

С другой стороны, сектор сталкивается со старением сельскохозяйственной техники, оборудования для переработки для послеуборочной фазы и распределения пищевых продуктов, нехваткой сельскохозяйственных материалов и навыков, отсутствием систем обеспечения качества и т. д. Также отсутствие возможностей и потенциала для перспективных сельскохозяйственных операций определены как серьезное препятствие для укрепления цепочки создания стоимости в Узбекистане.

Хотя спрос на оборотный капитал и капитальные затраты широко признается в области производства, переработки и распределения продуктов садоводства по мере того продолжающейся вышеупомянутой переориентации производства, финансовое обеспечение еще недостаточно из-за поведения банков в области кредитования (т.е. предпочтения краткосрочному кредитованию с процентной ставкой по кредиту в среднем 14% годовых), а также отсутствия управленческих способностей у заемщиков. Хотя несколько партнеров по развитию («ПР») предоставляют двухэтапный заем («TSL»)<sup>1</sup> для проектов и технической помощи («ТП»), такие потребности в средствах не полностью удовлетворены.

ПРУ в соответствии с указом Президента «Стратегия действий по дальнейшему развитию Узбекистана (2017–21 годы)» стремится к созданию рабочих мест, дальнейшей диверсификации сельскохозяйственного производства, внедрению высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, развитию инфраструктуры для хранения, транспортировки и распределения агропродукции. Для ускорения этих процессов крайне важно решить проблему несоответствия спроса и предложения об области фондообеспечения, а также предоставить ТП для полного использования новых доступных средств.

---

<sup>1</sup> Двухступенчатые кредиты реализуются через финансовые учреждения страны-получателя на основе ориентированной на политику финансовой системы страны-партнера. Эти кредиты предоставляют средства, необходимые для осуществления принятой политики, такой как содействие малым и средним предприятиям в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и других конкретных отраслях промышленности, а также для создания условий для повышения уровня жизни бедных. Они называются «двухэтапными» кредитами, поскольку в рамках этого процесса средства проходят через два или более финансовых учреждений до того, как конечные бенефициары получают средства.

## 1.2 Цели исследования

В целях содействия «Проекту по продвижению стоимостной цепи в садоводстве» («Проект»)<sup>2</sup> и для улучшения финансового доступа посредством средне- и долгосрочного финансирования и технической поддержки для фермеров и связанных с агрофирмами юридических лиц, данное исследование нацелено на;

- Сбор информации о потенциальных потребностях в средне- и долгосрочном фонде, а также о навыках управления сельским хозяйством,
- Определение обоснования для проекта TSL,
- Сбор информации для разработки проекта и
- Подготовка предложения для проекта TSL.

Результаты этого опроса станут одним из вкладов для ЛСА с целью;

- Оценить кредит для финансирования предлагаемого проекта TSL с точки зрения финансового состояния кандидатов на финансирование, возможностей оценки кредита, методов кредитования, а также наличия / пригодности организаций для улучшения навыков ведения сельского хозяйства, и
- Определить и понять текущее состояние поддержки других ПР в аналогичных областях.

При определении других ПР поддерживать соответствующие правовые / институциональные / рыночные факторы, такие как (но не ограничиваясь ими) нижеследующие факторы.

- Существующая земельная политика
- Правовая среда для залогового обеспечения
- Текущее состояние цепочек создания стоимости
- Текущая политическая инициатива ПРУ (например, «Стратегии модернизации сельского хозяйства до 2030 года» и реформа сельскохозяйственных угодий с акцентом на кластеризацию)

Кроме того, при разработке Проекта для удовлетворения потребностей фермеров и агропредприятий важно учитывать, какие виды технических консалтинговых услуг должны сопровождать займ. В то время как исследовательская группа ЛСА считает, что заемные средства способствуют соблюдению дисциплины среди заемщиков благодаря получению технических консультационных услуг, необходимо в рамках данного исследования следует тщательно рассмотреть необходимость в их сочетании / разделении.

---

<sup>2</sup> Предполагается, что проект будет включать;

① Компонент TSL для предоставления средств на оборотный капитал и капитальные расходы фермеров, занимающихся садоводством и связанных с ними юридических лиц, и

② Компонент консультационных услуг для повышения потенциала в исполнительных агентствах и УФО, а также для предоставления консультаций по вопросам ведения сельского хозяйства, бизнес-планирования и управления производством / качеством (в том числе с использованием японских методологий).

## 2. Обзор сельского хозяйства Узбекистана

### 2.1 Сельскохозяйственная Среда

Узбекистан достиг мощного экономического роста после перехода к рыночной экономике. Экономика росла на уровне 7% реального роста в течение десятилетия после 2006 года. Хотя темпы роста несколько замедлились после десятилетия, экономика все еще сохраняла существенный рост на уровне 5,1% в 2018 году. Сельское хозяйство, на долю которого приходится 28,8% ВВП в 2018 году, по-прежнему является ключевой отраслью этой страны. Хотя уровень занятости в сельскохозяйственном секторе снижается со времени экономической реформы, в 2018 году доля мужчин и женщин составила 28,7% и 27,6% соответственно.

Узбекистан не имеющая выхода к морю страна, расположенная в центре Евразии с общей площадью около 447 тыс. км<sup>2</sup> или 44,740 тыс. га. Большая часть суши в основном занята пустынными равнинами, а вдоль границы с юга на восток тянутся крутые склоны высокогорий. Страна имеет типичное континентальное климатическое состояние. В то время как максимальная температура в летний сезон превышает 40 °С в некоторых местах, минимальная температура в зимний сезон иногда регистрируется ниже -20 °С. Среднегодовое количество осадков на большей части страны составляет менее 300 мм. Большая часть небольших осадков фиксируется в течение зимнего и весеннего сезонов. В таблице 2-1-1 приведены климатические данные столицы Ташкента.

**Таблица 2-1-1 Климатические данные в Ташкенте (1982-2012 гг.)**

Месяц	Янв.	Фев.	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нов.	Дек.
Средняя темп. (С°)	1.4	3.4	8.9	15.7	20.6	25.5	27.6	25.7	20.7	14.0	8.0	3.5
Средняя мин. темп (С°)	3.0	-1.5	3.7	9.6	13.6	17.7	19.5	17.2	12.4	7.0	2.5	-0.9
Средняя макс. темп (С°)	5.9	8.3	14.2	21.9	27.6	33.3	35.8	34.3	29.1	21.1	13.5	8.0
Осадки (мм) (Годовой: 429 мм)	53	51	75	61	36	12	5	2	4	28	46	56

Источник: <https://ja.климатические данные.org>

В вышеуказанных климатических условиях большая часть культур высаживается примерно в апреле и собирается в июле - сентябре, за исключением пшеницы, которая высевается перед зимним сезоном, и некоторых культур, выращиваемых в теплицах. Большая часть сельскохозяйственных культур выращивается на орошаемых землях из-за недостаточного количества осадков. Водные ресурсы являются самым серьезным ограничением ведения сельского хозяйства в Узбекистане. Как показано в таблице 2-1-2, для возделывания сельскохозяйственных угодий используется только 10% площади национальных земель. Хотя водные ресурсы в основном зависят от рек Амударья и Сырдарья, которые являются международными реками, примерно 80% поверхностных вод поступает из соседних стран. Обеспечение стабильных водных ресурсов в сотрудничестве с соседними странами остается наиболее приоритетным вопросом для развития сельского хозяйства Узбекистана.

**Таблица 2-1-2 землепользование Узбекистана в 2016 году**

Категория Землепользования		(1000 га)	(%)
1	Сельскохозяйственная земля	26,770	59.8
	1) пахотные земли	4,769	10.7
	2) земли под постоянными лугами и пастбищами	22,002	49.2
2	Лесная площадь	3,208	7.2
3	Водоем	2,200	4.9
4	Другие виды землепользования	12,563	28.1
<b>общая площадь</b>		<b>44,740</b>	<b>100.0</b>

Источник: Подготовлена исследовательской группой ЯПОНСКОЕ АГЕНТСТВО ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ из ФАОСТАТ

Засоление почв является еще одним важным вопросом узбекского сельского хозяйства. Серьезные повреждения получили районы Каракалпакстана, Бухары, Джизака, Навои, Сырдарьи и Хорезма. Деградация почв из-за монопольного земледелия с хлопком и пшеницей также прогрессирует во многих областях Узбекистана в дополнение к засолению почв. Необходимо возродить экологически чистое земледелие, включающее кормовые и бобовые культуры с хлопком и пшеницей.

## **2.2 Государственная сельскохозяйственная политика**

Сельскохозяйственное производство в Узбекистане было в значительной степени сосредоточено на производстве хлопка в советское время. Около 70% орошаемых сельхозугодий занимал хлопок, в то время как значительное количество продовольственных культур, главным образом пшеницы, импортировалось одновременно. Правительство Узбекистана (Пр.Уз.) поставило целью перевод монопольной структуры сельского хозяйства на сбалансированную с учетом национальной продовольственной безопасности и уделило особое внимание политике продвижения пшеницы после обретения независимости. В результате в стране не было серьезной путаницы в сельском хозяйстве по сравнению с соседними странами, которые откололись от Советского Союза, хотя производство упало сразу после обретения независимости. С другой стороны, сельскохозяйственная политика, сильно зависящая от хлопка и пшеницы, привела к застойной структуре сельского хозяйства с низкой экономической эффективностью.

Структура растениеводства в Узбекистане начала меняться в 2005-2010 годах. Посевная площадь овощей и фруктов значительно увеличилась, в то время как площадь хлопка и пшеницы показала плато или тенденцию к снижению в течение этого времени. Пр.Уз. изменило направление аграрной политики по стимулированию производства овощей и фруктов, поскольку оно ожидает, что эти культуры станут новыми ведущими товарами для экспорта.

Постановлением Кабинета Министров № 311 объявлена агрессивная политика по увеличению производства овощей (в том числе картофеля и бахчевых культур) и фруктов (в том числе винограда) для зарубежных рынков. Резолюция также определила 30 районов, расположенных по всей стране, как районы продвижения овощей и фруктов. Указом Президента ПП-2460 представлен новый план оптимизации сельхозугодий, как показано в таблице 2-2-1, утвержденный Кабинетом министров от 1 мая 2016 года, по переводу площадей хлопка и пшеницы на другие культуры путем сокращения площади сельхозугодий для создания рабочих

мест в сельской местности. В Президентском Постановлении ПП-2505 также обозначена политика стимулирования экспорта плодоовощной продукции и продукции садоводства путем комплексного расширения цепочки добавленной стоимости садоводства. В резолюции, направленной на смещение хлопка и пшеницы, культур для садоводства сельское хозяйство, а также модернизацию обработки и хранения овощных культур. Как указывалось выше, государственная сельскохозяйственная политика явно изменила свою стратегию с прежней, ориентированной на хлопок и пшеницу, на диверсификацию сельскохозяйственных культур.

**Таблица 2-2-1 План Оптимизации Сельскохозяйственных Угодий (2016-2020)**

No	Сельхоз культуры	Площадь посева (га)			Производства (х 1000 тонн)		
		2015	2020	Изменение (+/-)	2015	2020	Изменение (+/-)
1	Хлопок	1,285,500	1,115,000	-170,500	3,350.0	3,000.0	-350.0
2	Зерновые Культуры (Пшеница)	1,132,680	1,082,680	-50,000	7,305.0	8,500.0	+1,195.0
3	Картофель	80,292	116,292	+36,000	2,670.0	3,601.0	+931.0
4	Овощи	191,950	282,950	+91,000	9,923.0	12,925.0	+3,002.0
5	Фрукты и дыни	261,877	279,877	+18,000	2,731.0	3,380.0	+649.0
6	Кормовая культура	309,072	359,372	+50,300	18,725.0	20,286.0	+1,561.0
7	Выращивание Масличных Культур	14,300	28,300	+14,000	98.0	160.0	+62.0
8	Виноградники (Виноград)	143,800	155,000	+11,200	1,556.0	1,830.0	+274.0
	<b>Всего</b>	<b>3,419,471</b>	<b>3,419,471</b>	<b>-</b>	<b>46,358.0</b>	<b>53,682.0</b>	<b>7,324.0</b>

Источник: Указ Президента Республики Узбекистан от 29 декабря 2015 года, УП-2460

Министерство сельского хозяйства (МСХ) никогда не разрабатывало собственную комплексную стратегию развития сельского хозяйства, поскольку 95% его бюджета направлялось в ирригационный подсектор до отделения и независимости Министерства водных ресурсов в феврале 2018 года. Рабочая группа по разработке новой стратегии Министерства, стратегии агропродовольственного развития Узбекистана 2019-2030, завершает разработку проекта стратегии посредством консультации с обществом доноров в Узбекистане, включая ЯПОНСКОЕ АГЕНТСТВО ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ и стратегия была утверждена министерством в июле 2019 года. Стратегия будет сосредоточена на следующие 10 стратегические приоритетные области деятельности.

- 1) Стратегический приоритет 1: обеспечение продовольственной безопасности всех граждан Узбекистана
- 2) Стратегический приоритет 2: создание устойчивого Агробизнес-климата для содействия торговле и экспорту
- 3) Стратегический приоритет 3: развитие производственно-сбытовых цепочек мирового класса в целевых подсекторах
- 4) Стратегический приоритет 4: привлечение частных инвестиций
- 5) Стратегический приоритет 5: обеспечение устойчивого использования наших драгоценных природных ресурсов
- 6) Стратегический приоритет 6: развитие современных государственных институтов и услуг

- 7) Стратегический приоритет 7: постепенная диверсификация государственных расходов на поддержку сектора
- 8) Стратегический приоритет 8: развитие сети сельскохозяйственных знаний, информационных и консультационных услуг
- 9) Стратегический приоритет 9: оживление сельских районов на основе диверсификации и участия общин
- 10) Стратегический приоритет 10: развитие надежной отраслевой статистики и системы сбора данных

Как отмечалось выше, в последние годы садоводческая подотрасль обозначена в качестве одного из приоритетных направлений национальной сельскохозяйственной политики. Затем в 10 стратегических приоритетных направлениях уделяется внимание развитию производственно-сбытовых цепочек аграрного сектора от производства до переработки для создания добавленной стоимости. По данным Минсельхоза, министерство имеет более высокий приоритет по технологиям тепличного хозяйства и интенсивных плодовых садов (карликовые сорта с плотным междурядьем) в продвижении садоводческих культур. Министерство также уделяет особое внимание политике содействия развитию кластера агропромышленного комплекса и кооперативного фермерства среди фермеров в дополнение к развитию технологий.

Постановлением Президента ПК от 14 марта 2019 года № ПП-4239 соответствующим министерствам и ведомствам поручено принять необходимые меры для реализации следующих двух направлений политики путем использования финансовой помощи иностранных государств. В резолюции министерствам и ведомствам предложено реализовать различные меры поддержки политики, такие как льготная процентная ставка, субсидии, техническая помощь, информационные услуги и т.д. как можно скорее.

- 1) содействие развитию сельскохозяйственных объединений среди садоводов и огородников
- 2) создать пилотные садоводческие товарищества в 8 районах 4 областей в 2019-20 гг. (см. таблицу 2-2-2)

**Таблица 2-2-2 Экспериментальный План Садоводческих Товариществ**

№	Район	Область
1	Галларал	Жиззах
2	Замин	
3	Булунгур	Самарканд
4	Ургут	
5	Алтиарык	Фергана
6	Кува	
7	Кибрай	Ташкент
8	Паркент	

Источник: Постановление Президента Республики Узбекистан от 14 марта 2019 года, ПП-4239

Департамент поддержки предпринимательства и кластера, который недавно был создан и отвечает за решение в МСХ, пояснил, что сельскохозяйственные ассоциации, включая садоводческие товарищества, являются сельскохозяйственными кооперативами, организованными всеми заинтересованными сторонами в цепочке создания стоимости, т. е.

производителями (Фермеры и Дехканы) и связанными с ними агропредприятиями на добровольной основе. Ассоциации будут иметь следующие виды деятельности, как по образцу в Японии.

- 1) Контрактное сельское хозяйство между членами садоводов и членов агропромышленного
- 2) комплекса
- 3) Коллективная эксплуатация и управление машинами, оборудованием и транспортными средствами
- 4) Групповая покупка необходимых вещей для сельского хозяйства, т. е. химические удобрения, сельскохозяйственные химикаты, сельскохозяйственные машины, топливо и т. д.
- 5) Производство, хранение, переработку и реализацию
- 6) Реклама бизнес-экспортерам
- 7) Расширение технологий производства и знаний по управлению фермерским хозяйством

В то время как развитие сельскохозяйственных кластеров является еще одним популярным словом в Узбекистане, бизнес-концепция сельскохозяйственных кластеров и сельскохозяйственных ассоциаций не совпадают, хотя обе имеют одну и ту же цель ускорить взаимную связь всех заинтересованных сторон в цепочке создания стоимости по данным МСХ. Первые, которые были разработаны в цепочке создания стоимости хлопка, представляют собой группы связанных агропромышленных предприятий, включая растениеводов по инициативе ведущей компаний или отдельного лица, в то время как последние являются кооперативными организациями, совместно управляемыми равным партнерством членов, состоящих из относительно мелких производителей и агропромышленных предприятий. У МСХ есть видение продвижения создания добавленной стоимости в сельскохозяйственной сфере посредством конкуренции, а также сотрудничества между кластерами и ассоциациями.

По сути, фундаментальная концепция сельскохозяйственных объединений разделяет аналогичную философию колхоза в советское время или Ширката после обретения независимости. Представляется, что обеспечение независимого и гибкого управления добровольными членами и гарантия равных прав всех членов будут ключевыми факторами успеха новых сельскохозяйственных ассоциаций. Поскольку JA в Японии является базовой моделью ассоциаций, по мнению Министерства сельского хозяйства, Япония сможет внести свой вклад в их развитие, поделившись своей практической информацией, основанной на ее многолетнем опыте в сельскохозяйственном кооперативном движении.

Исходя из того, что растениеводство садоводства приносит высокую прибыль, расширение экспорта и создание рабочих мест, Агентство по развитию садоводства и тепличного хозяйства было создано в марте 2019 года. Агентство нацелено на поддержку фермеров и связанных с сельским хозяйством компаний и придает важное значение водосберегающему орошению. Кроме того, теплицы и сады в настоящее время развиваются дисперсно (в разных местах), что приводит к неэффективному сбору урожая для переработки. Таким образом, агентство планирует определить места расположения теплиц и садов в определенных районах с учетом

почвенных условий и наличия оросительной воды. Организационная структура агентства представлена ниже



## 2.3 Растениеводство

Следующие культуры являются основными культурами, выращиваемыми в Узбекистане с точки зрения уборочной площади.

- 1) хлопок,
- 2) злаки (пшеница и ячмень)
- 3) картофель, овощи (помидор, морковь и репа, лук, огурец и капуста) и дыни
- 4) фрукты (яблоко, абрикос, персик и нектарин, слива и вишня) и винограда

Картофель, овощи, дыни, фрукты и виноград могут быть отнесены к категории “садоводческих культур” в целом, хотя категоризация “садоводческих культур” не является популярной, и Плодоовощеводство иногда означает только фрукты в Узбекистане. “Садоводческие культуры” в настоящем докладе означают вышеуказанные культуры, указанные в ином порядке.

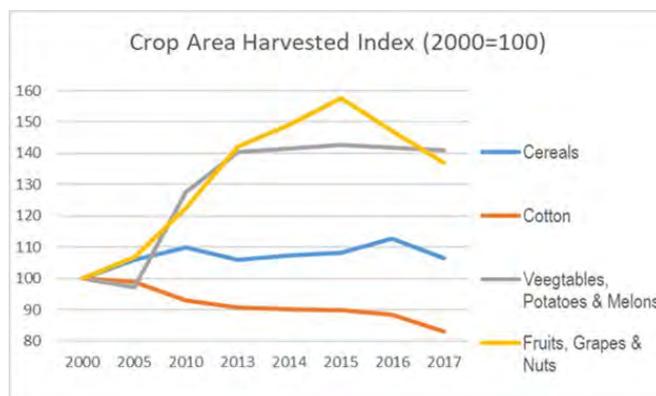
В таблице 2-3-1 приводится информация о растениеводстве в Узбекистане после 2000 года.

**Таблица 2-3-1 растениеводство в Узбекистане(2000 – 2017)**

Культуры		2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Злаки	Площадь урожая (га)	1,524,500	1,615,890	1,675,200	1,617,286	1,635,900	1,651,800	1,717,468	1,622,320
	Производство (тонн)	4,107,900	6,534,570	7,473,500	7,704,980	7,890,990	8,014,002	7,875,684	7,043,156
	Урожайность (т/га)	2.69	4.04	4.46	4.76	4.82	4.85	4.59	4.34
Хлопок (семена)	Площадь урожая (га)	1,444,500	1,427,330	1,342,500	1,308,750	1,301,100	1,300,000	1,279,350	1,201,182
	Производство (тонн)	3,001,800	3,728,400	3,442,800	3,361,204	3,400,200	3,361,300	3,227,556	2,900,175
	Урожайность (т/га)	2.08	2.61	2.56	2.57	2.61	2.59	2.52	2.41
Овощи, картофель и дыни	Площадь урожая (га)	230,404	223,805	294,100	323,529	326,095	328,896	326,534	324,688
	Производство (тонн)	3,832,182	5,065,058	9,235,700	12,338,606	13,446,662	14,692,264	14,308,160	13,949,773
	Урожайность (т/га)	16.63	22.63	31.40	38.14	41.24	44.67	43.82	42.96
Фрукты, виноград и орехи	Площадь урожая (га)	247,727	264,390	303,500	351,669	369,380	390,268	364,662	339,085
	Производство (тонн)	1,435,558	1,626,923	2,724,920	3,643,990	4,000,320	4,406,468	4,335,537	4,348,050
	Урожайность (т/га)	5.79	6.15	8.98	10.36	10.83	11.29	11.89	12.82
Другие сельскохозяйственные культуры	Площадь урожая (га)	81,312	65,972	105,683	95,911	96,650	96,084	90,226	76,357
	Производство (тонн)	182,177	87,898	134,361	179,733	190,454	199,523	189,960	185,624
	Урожайность (т/га)	2.24	1.33	1.27	1.87	1.97	2.08	2.11	2.43
Всего	Площадь урожая (га)	3,528,443	3,597,387	3,720,983	3,697,145	3,729,125	3,767,048	3,778,240	3,563,632
	Производство (тонн)	12,559,617	17,042,849	23,011,281	27,228,513	28,928,626	30,673,557	29,936,897	28,426,778

Источник: исследовательская группа Японского Агенства по Международному Сотрудничеству подготовила из ФАОСТАТ

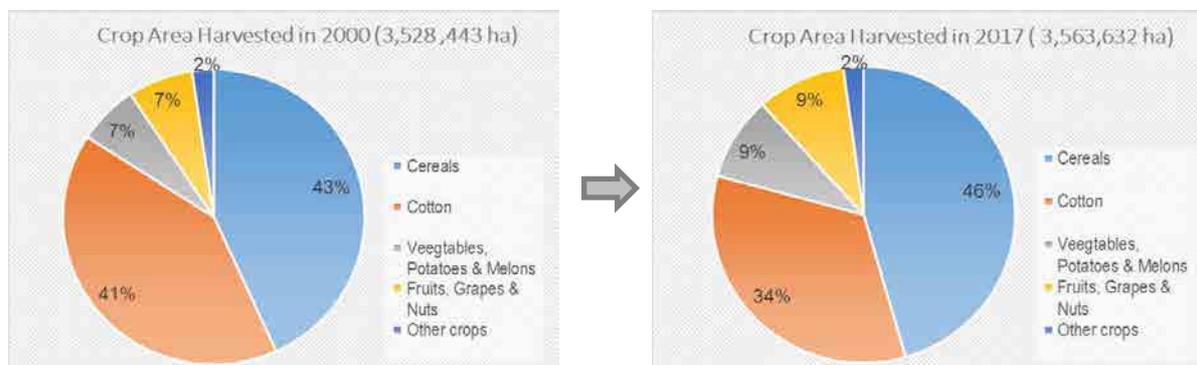
На рис. 2-3-1 показано значительное увеличение объема овощей (включая картофель и дыни) и фруктов (включая виноград и орехи) на убранных площадях в 2005 – начале 2010-х годов при непрерывном сокращении площади хлопка после 2000 года. Так как уборочная площадь всех культур практически не меняется, то это означает, что за это время происходит переход от хлопчатника к другим культурам. Учитывая, что хлопок почти исключительно производится Фермерами, прогресс предполагает изменение структуры растениеводства в фермерском секторе.



Источник: исследовательская группа Японского Агенства по Международному Сотрудничеству подготовила из ФАОСТАТ

**Рисунок 2-3-1 Изменение площади урожая в Узбекистане (2000-2017 гг)**

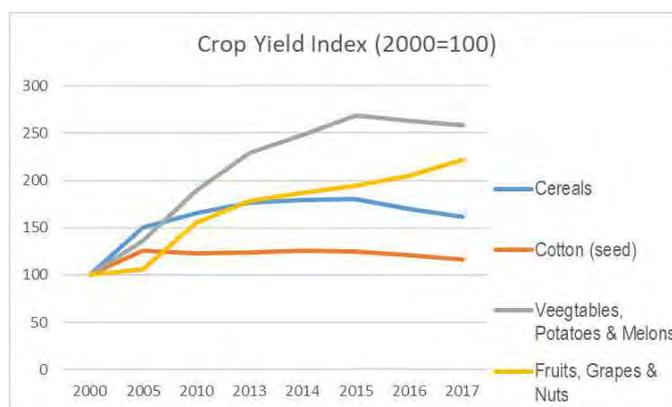
Если в 2000 году доля убранных площадей хлопка в общей убранной площади составляла 41%, то в 2017 году она снизилась до 34%. Вместо этого процент зерновых, овощей и фруктов увеличился за то же время, как показано на рисунке 2-3-2.



Источник: исследовательская группа Японского Агентства по Международному Сотрудничеству подготовила из ФАОСТАТ

**Рисунок 2-3-2 Изменение уборочной площади сельскохозяйственных культур в Узбекистане (2000-2017 гг)**

Урожайность сельскохозяйственных культур (т/га) в Узбекистане заметно улучшилась в 2005 – начале 2010-х годов. Если сравнивать урожайность 2000 года и 2007 года, то прирост зерновых, овощей и фруктов зафиксирован примерно в 1,5 раза, примерно в 2,5 раза и примерно в 2,0 раза соответственно. В то время как производительность хлопчатника также стабильно улучшалась в начале 2000-х годов, она достигла своего пика с 2005 года (см. Рисунок 2-3-3).

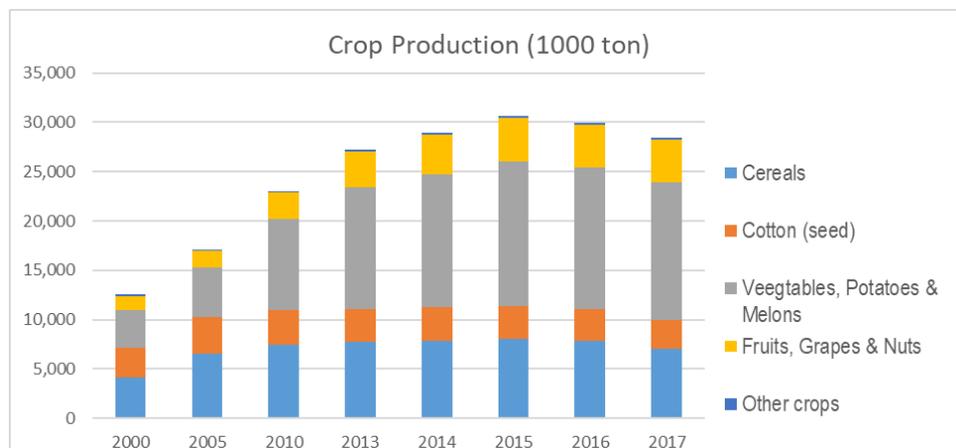


Источник: исследовательская группа Японского Агентства по Международному Сотрудничеству подготовила из ФАОСТАТ

**Рисунок 2-3-3 изменение урожайности сельскохозяйственных культур (т/га) в Узбекистане (2000 – 2017 гг)**

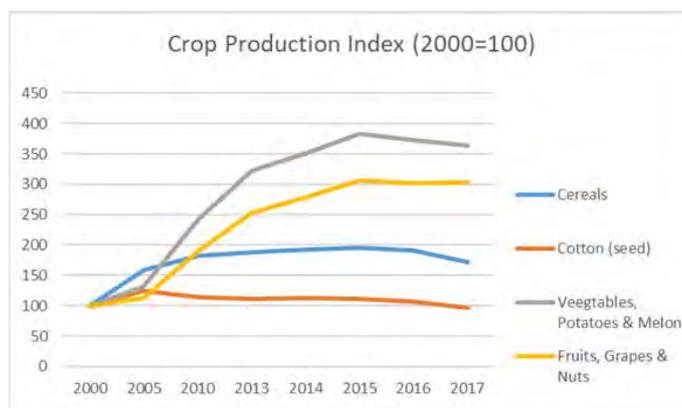
Таким образом, за 2000-2015 гг. общее производство растениеводческой продукции увеличилось более чем в 2 раза, в основном за счет подотраслей овощей и фруктов (см. рис.2-3-4 и рис. 2-3-5). Однако уборочные площади всех подотраслей растениеводства демонстрируют стагнацию или тенденцию к снижению с 2015 года (см. рис.2-3-1), а урожайность также демонстрирует аналогичную тенденцию, за исключением фруктов (см. рис. 2-3-3). Складывается

впечатление, что в последние годы растениеводство в Узбекистане в целом выровнялось. Узбекистан нуждается в инновационном стимулировании, чтобы преодолеть продолжающуюся стагнацию в растениеводстве.



Источник: исследовательская группа Японского Агентства по Международному Сотрудничеству подготовила из ФАОСТАТ

**Рисунок 2-3-4 растениеводство в Узбекистане (2000 – 2017)**



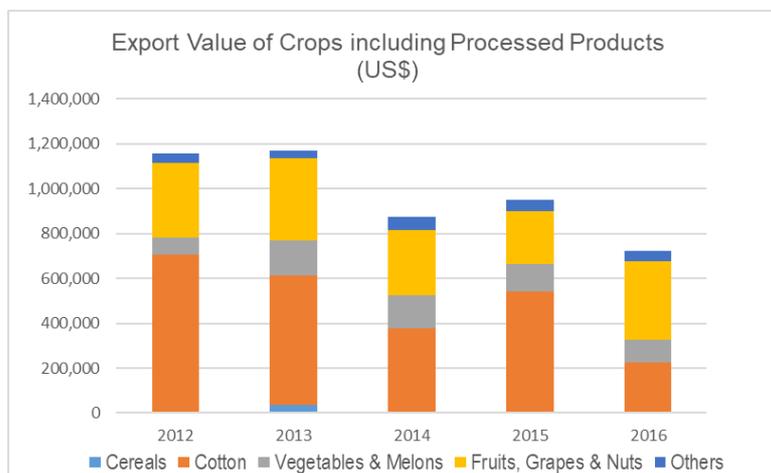
Источник: ЯПОНСКОЕ АГЕНТСТВО ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

**Рисунок 2-3-5 Изменение производства растениеводческой продукции в Узбекистане (2000-2017 гг)**

## 2.4 Экспорт растениеводческой продукции и продуктов

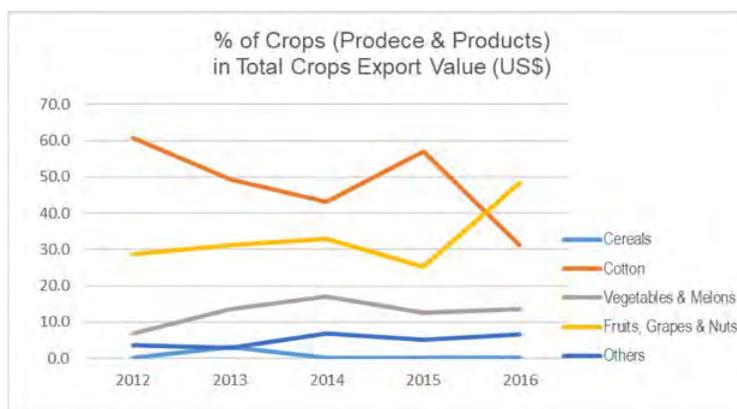
На рисунке 2-4-1 показана общая стоимость экспорта продукции растениеводства и продукции из Узбекистана в 2012 -16 гг. Хлопок долгое время представлял экспортные товары в Узбекистане. В последние годы стоимость садовых культур иногда превышала стоимость хлопка. Плодоовощные культуры увеличили свое присутствие на экспортном рынке, в то время как хлопок по-прежнему является ведущим товаром. Стоимость садовых культур в последние годы остается относительно стабильной, хотя стоимость хлопка колеблется из года в год. Доля

плодоовощных культур в общей культур с точки зрения стоимости экспорта имеет тенденцию к увеличению, в отличие от хлопка, который имеет тенденцию к снижению (см. рис. 2-4-2). Ожидается, что экспорт плодоовощных культур в будущем будет благоприятно увеличиваться, поскольку правительство активно реализует различные стратегии по стимулированию производства.



Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству из ФАОСТАТА

**Рисунок 2-4-1 изменение экспортной стоимости продукции растениеводства (2012 – 2016 гг.)**



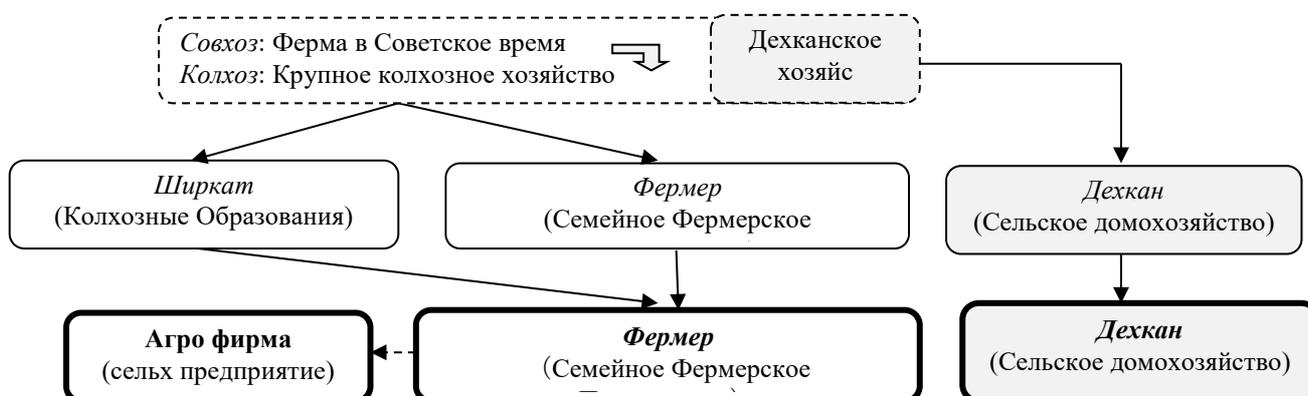
Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству из ФАОСТАТА

**Рисунок 2-4-2% Сумма экспорта по подотраслям растениеводства (2012-2016 гг.)**

Экспортная стоимость фруктового подсектора в последние годы всегда превышает стоимость овощного подсектора. Основными экспортируемыми культурами (включая продукты) в овощном подсекторе являются помидоры, капуста, перец чили, огурец и лук, а в плодовом подсекторе-виноград и изюм, вишня, абрикос, персик и нектарин, хурма и грецкие орехи (подробную информацию см. В разделе "Экспорт и импорт садоводческой продукции"3.2.3).

## 2.5 Аграрная Система

При нынешней аграрной системе в Узбекистане правительство имеет право собственности на сельскохозяйственные угодья для всей страны. Правительство сдает в аренду сельскохозяйственные земли взрослому человеку с достаточной квалификацией. В настоящее время в Узбекистане существует 3 основные категории сельскохозяйственных производителей: Дехканское (сельское хозяйство с небольшим участком), Фермер (семейное фермерское хозяйство) и Агروفирма (фермерское хозяйство). Садоводы возникли в Совхозной и Колхозной системе Советского Союза и возникли через несколько реструктуризаций хозяйств после обретения независимости. Изменение производителей иллюстрируется тремя основными этапами, как показано на рисунке 2-5-1.



Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству из ФАОСТАТА

**Рисунок 2-5-1 Смена сельскохозяйственных производителей в Узбекистане**

После обретения независимости Пр.Уз. проводило постепенную политику экономических реформ, включая аграрные реформы, и сохранило государственный контроль над сельхозугодьями во избежание чрезмерной фрагментации земель. Сразу после обретения независимости правительство перевело совхоз в колхоз. Затем правительство создало Ширкаты (колхозные образования), которые были преобразованы из бывших колхозов и должны были стать главной опорой национального сельского хозяйства. В то же время создавалось ряд фермеров. Однако Ширкаты были распущены на индивидуальные фермеры, поскольку Ширкаты не смогли создать надлежащую систему управления как колхоз. В последние годы, предприниматели или предприятия начали вкладывать свои капиталы в крупные хозяйства (Агروفирма). Всего в стране около 270 агрофирм

В соответствующих законах и подзаконных актах оговаривается площадь сельскохозяйственных угодий, сдаваемых в аренду фермерским хозяйствам, играющим важную роль в Национальном сельском хозяйстве. Как показано в таблице 2-5-1, площадь земли часто менялся в соответствии с Национальной аграрной политикой того времени.

**Таблица 2-5-1 изменение сельскохозяйственных угодий, сдаваемых в аренду фермерским хозяйствам в орошаемых районах**

Категория фермера	До	1я оптимизация (2008/09)	2я оптимизация (2015/16)	3я оптимизация (2019)
Хлопок и пшеница:	Мин 10 га	Мин 30 га	Мин 30 га	Мин 100 га
Пшеница и овощи	—	—	10 – 15 га	Мин 20 га
Овощи и бахчевые	Мин 10 га	Мин 5 га	Мин 5 га (1- 5 га в 2017 г)	Мин 5 га
Фрукты и виноград				Мин 10 га

Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству, составленная на основе соответствующей информации

Во время создания фермерских хозяйств правительство сдавало в аренду не менее 10 га сельскохозяйственных угодий фермерским хозяйствам, которые выращивали контролируемые государством культуры, т. е. хлопок и пшеницу, в то время как не менее 1,0 га сельскохозяйственных угодий было сдано в аренду фермерским хозяйствам, которые выращивали другие культуры на орошаемых землях. В 2008/09 году Пр.Уз. приняло новую политику оптимизации сельскохозяйственных угодий в целях повышения эффективности производства фермеров путем увеличения площади сельскохозяйственных угодий на фермера. Следовательно, фермеры хлопчатника и пшеницы могли бы использовать не менее 30 га сельскохозяйственных угодий, в то время как не менее 5 га сельскохозяйственных угодий было выделено другим ферм в орошаемых районах. Затем, как упоминалось ранее, в последние годы правительство начало проводить политику диверсификации сельскохозяйственных культур. После объявления указа президента УП-2460 в 2015 году фрагментация сельхозугодий быстро прогрессировала с увеличением числа фермеров, которые выращивали садоводческие культуры, хотя обозначенная площадь сельхозугодий для фермеров в основном не менялась. В 2017 году наряду с фактическим состоянием фрагментации земель была принята специальная мера по аренде сельхозугодий, как показано в таблице 2-5-1. Однако увеличение числа новичков со слабой базой бизнеса, особенно в производстве фруктов, стало серьезной проблемой. Постановлением Кабинета министров № 14 в 2019 году вновь предусмотрена новая политика оптимизации сельхозугодий для фермеров с целью увеличения масштабов ведения сельского хозяйства.

Как показано в таблице 2-5-1, предусмотренный размер сельскохозяйственных угодий, выделяемых ферм, увеличился с новой политикой оптимизации сельскохозяйственных угодий. Это означает, что правительство Узбекистана проводит базовую политику, направленную на недопущение фрагментации сельскохозяйственных угодий или сохранение крупных сельскохозяйственных угодий. Исследовательская группа Японского Агентства по Международному Сотрудничеству во время полевой поездки наблюдала случай, когда земледелец управляет определенным небольшим размером сельскохозяйственных угодий, арендуя у фермера поблизости. Однако такая субаренда личных сельскохозяйственных угодий не допускается действующими законами и нормативными актами. Необходимо отметить, что при существующей аграрной системе в Узбекистане нет ни одного земледельца, который мог бы на законных основаниях управлять менее чем 5 га сельхозугодий, за исключением Дехканов, которым разрешено управлять крошечным участком площадью до 0,35 га, включая здания в

орошаемых районах. Ожидается, что в соответствии с диверсификацией сельскохозяйственных культур и производственно-сбытовых цепочек, поощряемой правительством, определенная часть личных сельскохозяйственных угодий может постоянно находиться в субаренде, хотя это и незаконно. Диверсификация должна стимулировать растениеводов к разнообразию их интересов и требований к управлению хозяйством, включая гибкость в ведении сельского хозяйства. В докладе аса во главе с экономистом по сельскому хозяйству Word Bank говорится, что правительство Узбекистана должно обратиться к нынешней аграрной системе для либерализации рынка сельскохозяйственных земель, чтобы оказать значительное влияние на развитие сельского хозяйства.

## 2.6 Фермер и Дехкан

Фермеры являются основным столпом национального сельского хозяйства среди сельскохозяйственных производителей, т. е. дехканами, ферм и агрофирм. Дехканы, однако, играют значительную роль в производстве садоводческих культур и животноводстве. С другой стороны, агрофирмы все еще не имеют большого присутствия в сельскохозяйственном производстве, в то время как они замечательно развились в последние годы. Приведено описание в этом разделе, так как фразы фермер и дехкан не знакомы для не узбекского народа. В таблице 2-6-1 приведены определения фермера и дехкана.

Таблица 2-6-1 Определение фермера и дехкана

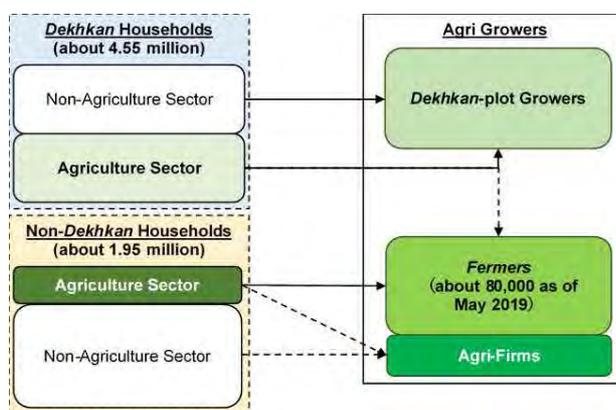
	<b>Фермер</b>	<b>Дехкан</b>
Основное определение	<b>Индивидуальное коммерческое фермерское хозяйство, организованное как юридическое лицо, осуществляющее деятельность на арендованных землях</b>	Малое семейное хозяйство, основанное на эксплуатации приусадебного участка
Использованы труд	Члены семьи, а также постоянные и сезонные работники	В основном члены семьи, с возможностью найма сезонных работников
Землепользование	<b>Долгосрочная аренда земли (до 50 лет). Срок аренды земли зависит от выполнения целевого задания госзакупок. Размер семьи может варьироваться в зависимости от специализации производства</b>	<b>Пожизненное наследуемое владение. Размер выделяемого земельного участка: 0.35 га орошаемых земель; 0,5 га на богарных землях. Это включает в себя также площадь для зданий</b>
Форма собственности	Любой взрослый человек с достаточной сельскохозяйственной квалификацией	Бывшие работники сельскохозяйственных предприятий, сельские семьи
Производственная специализация	Только сельскохозяйственная продукция, указанная в договоре аренды земли. Главным образом хлопок и пшеница	<b>Любая сельскохозяйственная продукция, в основном пшеница, овощи, фрукты и домашний скот</b>

Источник: Реструктуризация сельского хозяйства в Узбекистане: как она прошла и что дальше?  
ASA "поддержка модернизации сельского хозяйства в Узбекистане", 15 января 2019 года

Фермеры-семейные коммерческие фермы или владельцы ферм, организованные как юридическое лицо для управления сельхозугодьями, арендованными у правительства. Правительство институционализировало фермеров параллельно с роспуском колхозов после обретения независимости. Узбекский народ в целом признает, что фермер означает фермер на английском языке. Квалифицированные лица получают право на использование сельскохозяйственных угодий правительством в течение максимум 50 лет, а районные

правительства имеют право на разрешение фермеров. Размер сельскохозяйственных угодий различается в зависимости от урожая, предусмотренного в договоре аренды земли, заключенном между фермером и Правительством (см. таблицу 2-5-1). В то время как фермеры получают полномочия на использование сельскохозяйственных угодий от правительства, они обязаны выращивать сельскохозяйственные культуры, главным образом хлопок и пшеницу, по указанию правительства. фермеры не имеют 100 % свободной руки в управлении фермой.

Дехканы в местном слове означают, что сельскохозяйственные производители принадлежат к общим, включая сельскохозяйственных рабочих. Общеизвестно, что фермеры (фермеры) не делятся на дехканы, так как фермеры управляют или работают над определенным размером сельскохозяйственных угодий. Дехканы в Узбекистане - это фактически домохозяйства, которым в советское время были предоставлены права землепользования для небольшого двора (дехкан-участок/Томорка) для жилья и домашнего садоводства (см. Рисунок 2-5-1), и им постоянно разрешалось иметь права даже после обретения независимости. Поэтому дехканами признаются почти все домохозяйства в сельской местности. Учитывая, что половина рабочей силы в сельской местности работает в несельскохозяйственных секторах, неправильно понимать, что дехканы всегда равны реальным сельскохозяйственным производителям или рабочим. Как будет описано ниже, средний размер дехканского участка слишком мал, чтобы общие дехкане могли жить на задворках. Многие дехкане в основном зависят от доходов от несельскохозяйственных секторов. Ожидается, что большинство Дехканов, работающих в аграрном секторе, являются сельскохозяйственными рабочими, нанятыми ферм. В то же время, есть не малое количество farmers, которые имеют права землепользования дехканского-участок вместе со своими правами "фермер" (см. Рисунок 2-6-1).



Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству

**Рисунок 2-6-1 Изображение фермера и дехкана в Узбекистане**

Таблица 2-6-2, хотя и не является новой информацией, показывает структуру доходов фермеров и Дехканов, которая была выявлена в ходе социально-экономического обследования 800 домашних хозяйств МФСР в 2007 году. По данным таблицы, стоимость продукции от дехканского хозяйства, в том числе для внутреннего потребления только порядка 25% от общего дохода дехкана. Это означает, что ценность дехканского хозяйства не достаточно для поддержания всей жизни дехкан, хотя дехканское хозяйство может приносить значительную

сумму дополнительных доходов. Кроме того, фермерские доходы дехканцев составляют лишь около 1/3 от общего дохода, даже с учетом стоимости дехканской земли. Таблица наглядно показывает, что большинство дехкан сильно зависят от несельскохозяйственных доходов для их жизни. С другой стороны, фермерские доходы фермеров, согласно таблице, превышают 70% от их общего дохода. Это означает, что большинство фермеров зарабатывали на жизнь в основном за счет фермерских доходов. Интересно, что процент величины дохода от дехканского хозяйства пробоотборников был почти таким же, как и у дехкан. Похоже, что большое количество фермеров получают определенный дополнительный доход от дехканского хозяйства.

**Таблица 2-6-2 Структура доходов фермера и дехкана**

Источник дохода	Доля совокупного дохода домохозяйства (%)	
	Дехкан	Фермер
<b>&lt;Фермерский доход&gt;</b>		
Доход от реализации сельхозпродукции, заготовленной на <b>дехканском хозяйстве</b>	13.8	15.0
Потребление сельскохозяйственной продукции из <b>дехканского хозяйства</b>	11.3	8.6
Доход, полученный от реализации сельскохозяйственной продукции, собранной на <b>фермерском участке</b>	-	39.6
Потребление сельскохозяйственной продукции с <b>фермерского участка</b>	-	8.4
Доходы от занятости в сельском хозяйстве	7.8	1.1
<b>&lt;Несельскохозяйственные доходы&gt;</b>		
Доходы от занятости в несельскохозяйственном секторе	30.4	8.0
Доходы от несельскохозяйственной предпринимательской деятельности	9.6	3.9
Доходы от трудовой миграции	7.2	0.9
Пенсии по старости и инвалидности	10.4	5.5
Пособия малообеспеченным семьям и малообеспеченным семьям с детьми	2.8	0.9
Другие доходы	6.7	8.1

Источник: проект диверсификации и модернизации сельского хозяйства, окончательный отчет о проекте, 25 августа 2017 г., МФСР

### 2.6.1 Фермер

Как упоминалось ранее, в соответствии с Национальной аграрной политикой того времени изменился размер сельскохозяйственных угодий, сдаваемых в аренду фермерским хозяйствам. Поскольку общая площадь национальных сельхозугодий не изменяется в большей или меньшей степени, число фермеров изменяется в обратной зависимости от назначенного размера сельхозугодий. Обратное соотношение ясно показано в таблице 2-6-3, когда оно проанализировано с таблицей 2-5-1. Количество фермеров, управляющих в среднем 52,7 га сельхозугодий, по состоянию на май 2019 года составляет около 80 000 по всей стране. Учитывая, что общее количество домохозяйств в Узбекистане оценивается в 6,54 млн в 2018 году, фермерские домохозяйства занимают лишь 1,2% от общего числа домохозяйств. Последняя (третья) политика оптимизации сельхозугодий, предусмотренная постановлением Кабинета министров № 14, пристально следит за двумя вещами: увеличением размера

сельскохозяйственных угодий, управляемых фермером, и диверсификацией сельскохозяйственных культур.

**Таблица 2-6-3 Изменение числа фермеров**

Тип фермера	до 2-ой оптимизации (на 1 апреля 2016 года)			до 2-ой оптимизации (на 25 Мая 2016 года)			после 3-й оптимизации (1 мая 2019)		
	Число	%	Средняя площадь хозяйства (га)	Число	%	Средняя площадь хозяйства (га)	Число	%	Средняя площадь хозяйства (га)
Хлопок И Пшеница	53,702	52.9	56.1	53,862	33.6	55.2	25,727	31.9	93.0
Овощи и Бахчевые	3,489	3.4	9.5	6,480	4.0	4.0	4,510	5.6	10.3
Пшеница + Овощи	6,470	6.4	22.3	12,341	7.7	9.2	8,404	10.4	52.9
Фрукты и Виноград	25,006	24.6	7.5	74,113	46.2	2.8	22,225	27.5	11.8
Домашний скот	6,900	6.8	28.2	6,974	4.3	29.3	9,931	12.3	88.2
Другие	5,887	5.8	9.1	6,602	4.1	7.9	9,968	12.3	23.5
<b>Всего</b>	<b>101,454</b>	<b>100.0</b>	<b>-</b>	<b>160,372</b>	<b>100.0</b>	<b>-</b>	<b>80,765</b>	<b>100.0</b>	<b>52.7</b>

Источники: *Детальная оценка сектора: сельское хозяйство, природные ресурсы и развитие сельских районов*, АБР 2018, Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

Быстрое увеличение и уменьшение количества фермеров за короткий период, как показано в таблице 2-6-3, могло оказывать негативное влияние на управление фермерским хозяйством. Поскольку сельскохозяйственные угодья являются наиболее важной инфраструктурой для ведения сельского хозяйства, фермеры не решаются активно инвестировать в сельское хозяйство без обеспечения стабильных прав на сельскохозяйственные угодья. Государственная политика должна уделять этому вопросу больше внимания.

В таблице 2-6-4 показано распределение фермеров по возрастным группам и по полу в 2019 году. Возрастные группы 30 и 40 лет, которые должны быть в наиболее продуктивных годах, занимают большой процент от общего числа фермеров, в то время как есть небольшой процент фермеров в возрасте более 60 лет. Процент женщин-фермеров составляет всего 7,1% от общего числа. Процент групп молодого поколения в женских ферм немного выше, чем процент в мужских ферм.

**Таблица 2-6-4 распределение фермеров по возрастным группам и по полу с 2019 года**

Возраст		Мужчина		Женщина		Всего	
		Количество	(%)	Количество	(%)	Количество	(%)
1	Менее 30 лет	9,726	(13.2)	1,122	(19.9)	10,848	(13.7)
2	30 - 40 лет	22,197	(30.2)	2,150	(38.1)	24,347	(30.8)
4	40 - 50 лет	26,711	(36.4)	1,464	(25.9)	28,175	(35.6)
5	50 - 60 лет	12,409	(16.9)	703	(12.4)	13,112	(16.6)
6	Более 60 лет	2,391	(3.3)	210	(3.7)	2,601	(3.3)
<b>Все возрастные категории</b>		<b>73,434</b>	<b>(100.0)</b>	<b>5,649</b>	<b>(100.0)</b>	<b>79,083</b>	<b>(100.0)</b>

Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

В таблице 2-6-5 показано распределение фермеров по образовательным группам в 2019 году. Все фермеры имеют образовательную квалификацию выпускника средней школы или более,

даже 37,3% от общего числа фермеров являются выпускниками университетов или более. Это может быть вызвано существующей системой, что право фермера предоставляется только квалифицированным людям с точки зрения отношения к сельскому хозяйству, финансовых возможностей, образования и т. д. Однако доля фермеров, получивших техническое образование в области сельского хозяйства в университетах или средних школах, составляет всего 31,6%. Это означает, что почти 70% фермеров не имеют образования в сельском хозяйстве.

**Таблица 2-6-5 распределение фермеров по образовательным группам в 2019 году**

Номер	Образование	Количество	(%)
<b>1</b>	<b>Высшее образование (Университет)</b>	<b>30,817</b>	<b>(37.3)</b>
1-1	В сфере сельского хозяйства	12,278	(14.8)
1-2	В сфере не сельского хозяйства	18,539	(22.4)
<b>2</b>	<b>Закончившие школу (11 классов)</b>	<b>12,011</b>	<b>(14.5)</b>
<b>3</b>	<b>Проф. колледж</b>	<b>39,868</b>	<b>(48.2)</b>
3-1	В сфере сельского хозяйства	13,818	(16.7)
3-2	В сфере не сельского хозяйства	26,050	(31.5)
<b>Всего</b>		<b>82,696</b>	<b>(100.0)</b>

Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

## 2.6.2 Дехкан

Было принято считать, что общее число дехканских домохозяйств, имеющих право на дехканский участок, составляет около 4,70 млн. человек. Последние статистические данные, приведенные в таблице 2-6-6, показывают, что по состоянию на 2019 год их число составляет 4,46 млн. Доля дехканских домохозяйств в общем объеме домохозяйств достигает 69,5%. Между тем, по данным государственной статистики, в Узбекистане доля сельского населения составляет всего 49,4%. Считается, что не только подавляющее большинство домашних хозяйств в сельской местности, но и немалый процент домашних хозяйств в городских районах, где они были урбанизированы в течение короткого времени, относятся к дехканским домашним хозяйствам.

**Таблица 2-6-6 Количество дехкан и их использование земельного участка в 2019 году**

No	Регион	Количество владельцев (x 1000)	Всего (га)				Среднее количество владельцев (га)				Интенсивность земледелия (%)
			Площадь участка (томорка)	Посевная площадь	Пшеница (зимняя) площадь	Площадь Яровых Культур	Площадь участка (томорка)	Посевная площадь	Пшеница (зимняя) площадь	Площадь Яровых Культур	
1	Каракалпакстан	273.8	31,219.0	27,336.0	3,883.0	27,336.0	0.11	0.10	0.01	0.10	114.2
2	Андижан	477.4	24,541.0	15,383.0	9,158.0	15,383.0	0.05	0.03	0.02	0.03	159.5
3	Бухара	287.5	39,480.0	24,012.0	15,480.0	24,000.0	0.14	0.08	0.05	0.08	164.4
4	Жиззах	178.6	20,283.4	18,638.0	1,646.1	18,638.0	0.11	0.10	0.01	0.10	108.8
5	Кашкадарья	462.6	55,964.0	46,919.0	9,045.0	46,919.0	0.12	0.10	0.02	0.10	119.3
6	Навай	136.2	11,530.4	6,925.0	4,606.0	6,925.0	0.08	0.05	0.03	0.05	166.5
7	Наманган	372.3	19,898.0	14,226.0	5,672.0	14,226.0	0.05	0.04	0.02	0.04	139.9
8	Самарканд	538.5	61,840.0	28,824.0	32,816.0	29,024.0	0.11	0.05	0.06	0.05	214.5
9	Сурхандарья	406.6	48,940.0	36,449.0	12,503.0	36,438.0	0.12	0.09	0.03	0.09	134.3
10	Сырдарья	117.4	12,751.0	9,826.7	2,924.0	9,826.7	0.11	0.08	0.02	0.08	129.8
11	Ташкент	458.8	31,030.0	30,791.9	238.1	30,791.9	0.07	0.07	0.00	0.07	100.8
12	Фергана	584.3	41,039.0	26,503.0	14,538.0	26,503.0	0.07	0.05	0.02	0.05	154.9
13	Хорезм	261.6	36,559.0	19,214.0	17,345.0	19,214.0	0.14	0.07	0.07	0.07	190.3
<b>Тотал</b>		<b>4,555.6</b>	<b>435,074.8</b>	<b>305,047.6</b>	<b>129,854.2</b>	<b>305,224.6</b>	<b>0.10</b>	<b>0.07</b>	<b>0.03</b>	<b>0.07</b>	<b>142.6</b>

Примечание: в то время как томорка означает задний двор в местных словах, он используется для обозначения Дехкан-участок в таблице

Источник: Совет фермеров, Дехканов и землевладельцев Узбекистана

Из таблицы 2-6-6 видно, что дехканское хозяйство имеет в среднем лишь 0,1 га земельных прав на дехканский участок или томорку, в то время как соответствующие нормативные акты и законы предусматривают, что максимальный размер дехканского участка составляет 0,35 га в орошаемых районах (см. таблицу 2-6-1). В составе дехканского участка обычно используется под застройку, средняя фактическая площадь посева составляет всего 0,07 га. Многие дехканские хозяйства должны интенсивно использовать свой дехканский участок, несмотря на то, что климатические условия в Узбекистане не подходят для круглогодичного выращивания сельскохозяйственных культур в условиях открытого грунта. Средняя интенсивность посева дехканского участка составляет 142,6%. В то время как озимая пшеница выращивается примерно на 40% их посевной площади, другие культуры, растущие в весенне-летний сезон, в основном овощи, высаживаются почти на 100% посевной площади.

## 2.7 Сельскохозяйственные Расширения

До обретения независимости Узбекистан исторически не имел системы сельскохозяйственного производства отдельными частными фермерами. Государственная система распространения сельскохозяйственных знаний, которая систематически предоставляет услуги по распространению сельскохозяйственных знаний частным фермерам на постоянной основе, не была разработана. Хотя правительство приняло много мер в отношении служб распространения знаний, они осуществляются только на проектной основе без обеспечения устойчивости. Кроме того, службы распространения информации ни по одному из контролируемых государством культур, включая садовые культуры, были очень слабы, поскольку государственная сельскохозяйственная политика в значительной степени опиралась на хлопок и пшеницу. По словам садоводов-огородников, они получают техническую информацию через социальные сети, агроном принадлежит к компаниям по продаже сырья и / или самозанятым сельскохозяйственным консультантам из-за рубежа в некоторых случаях. Кажется, что есть значительное число производителей, особенно относительно мелких производителей, которые не могут должным образом доступ к необходимой технической информации.

По данным Минсельхоза, президентское постановление ПП-4292 о развитии национальной системы распространения сельскохозяйственной продукции было вновь объявлено в апреле 2019 года. В резолюции изложена основная концепция следующим образом;

- В Ташкентском государственном аграрном университете и его 3-х филиальных кампусах в Сурхандарье, Каракалпакстане и Андижане будет создан информационно-консультационный центр по агротехнологиям (Extension Center - центры расширения)
- Сельскохозяйственные технические консультационные услуги предоставляются отдельным производителям через центры расширения

В постановлении также предусмотрено, что центры расширения должны управляться за счет собственных финансовых источников. Поэтому ожидается, что технические консультационные

услуги будут предоставляться путем взимания своего рода платы за обслуживание с выгодных производителей. Согласно сообщению министерства сельского хозяйства, правительство планирует в будущем создать Центр распространения знаний во всех 13 регионах страны (включая Республику Каракалпакстан), а Департамент сельского хозяйства каждого регионального правительства будет осуществлять надзор за деятельностью Центра распространения знаний.

Фактические меры по созданию центров расширения должны приниматься постепенно в течение следующих нескольких месяцев, поскольку у правительства не так много времени после объявления постановления. Однако для реализации концепции резолюции может потребоваться много времени. В резолюции указаны лишь основные принципы необходимых мер, таких как (i) подготовка специалистов и инструкторов по распространению сельскохозяйственной техники, (ii) материализация дорожной карты для постепенного создания сети центров распространения информации, (iii) развитие международного сотрудничества в области технической помощи и грантовых фондов и т.д. Создание всеобъемлющих рамок национальной системы распространения сельскохозяйственных знаний должно стать предварительным условием для реализации концепции резолюции.

Правительство проводит политику, направленную на развитие крупномасштабной системы фермерства за счет ограниченного числа частных хозяйств. Поскольку, как ожидается, около 80 000 фермеров по всей стране будут опорой национального сельского хозяйства со стороны правительства, Национальная система распространения сельскохозяйственной продукции должна быть разумно совместима с этой политикой. Правительство намерено развивать фермерство, чтобы быть субъектом, управляющим сельскохозяйственным бизнесом. Они должны прилагать постоянные усилия для улучшения своих возможностей по выращиванию сельскохозяйственных культур, а также для управления сельским хозяйством business. In учитывая такие обстоятельства, национальная система распространения сельскохозяйственных знаний должна создать механизм, в рамках которого фермеры смогут по мере необходимости пользоваться услугами агрономов и бизнес-консультантов по собственной инициативе. Следующие политические меры будут способствовать развитию этого механизма:

- 1) Укрепление сельскохозяйственных исследований и разработок (разработка применимых технологий и методов ведения сельского хозяйства на полевом уровне)
- 2) Выращивать способных агрономов и бизнес-консультантов (ориентированных на частный сектор)
- 3) Упорядочить и развить консалтинговый бизнес для фермеров (система квалификаций агрономов и бизнес-консультантов, сопоставление их с ферм и др.).)

## **2.8 Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков**

На основании ПД 3318 (2017) в июне 2018 года был создан Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков. Совет направлен на защиту прав землепользования растениеводов, а также оказание всесторонней поддержки в области производства, переработки и реализации продукции растениеводства. По состоянию на август

2019 года, около 1100 производителей в общей сложности приняли участие в учебных сессиях Совета. Прошло всего один год после создания совета, однако совет может быть вовлечен в организацию компонента технического содействия сельскому хозяйству.

		Председатель Совета	Помощник		
Первый Заместитель Председателя по развитию фермерских хозяйств	Заместитель Председателя по инвестиции на инновации и содействия экспорту	Заместитель Председателя по Эффективному использованию дехканских хозяйств и приусадебных земель.	Заместитель Председателя по правовым вопросам		Отдел Аналитики
Отдел комплексного развития фермерских хозяйств и организации эффективного использования земель	Отдел по внедрению инноваций в вовлечении инвестиций фермерам и дехканским хозяйствам	Отдел эффективного использования фермерских и дехканских хозяйств	Отдел защиты прав фермеров, дехканских и приусадебных хозяйств		Отдел финансов и бухгалтерии
Отдел закупок и предоставления услуг фермерам	Отдел маркетинга и содействия экспорта	Отдел анализа работ ООО «Томорка Сервис»	Сектор по развитию ИКТ		Отдел кадров
	Отдел развития других важных направлений фермерских хозяйств.		Отдел по связям с общественностью		Отдел контроля исполнительской дисциплины

**Рисунок 2-8-1 Организационная структура Совета фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков**

## 2.9 Ассоциация фермеров

Ассоциация фермеров является организацией национального уровня, созданной правительством Узбекистана, и имеет более низкие организации, такие как региональный и районный уровень. Он управляется членским взносом, направленным на поддержку эффективного управления сельским хозяйством членами. Основными направлениями деятельности Ассоциации являются предоставление консультаций, в том числе организация семинаров, предоставление займов и услуг сельхозтехники и так далее. На смену фермерской ассоциации пришел Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков, упомянутых выше. Первые нацелены только на фермера, в то время как последние не только Фермер, но и Дехханы и владельцы частных земель и предоставляют им услуги по расширению.

## 2.10 Научно-исследовательские институты

### (1) Научно-исследовательский институт садоводства, виноградарства и виноделия имени академика Махмуда Мирзаева

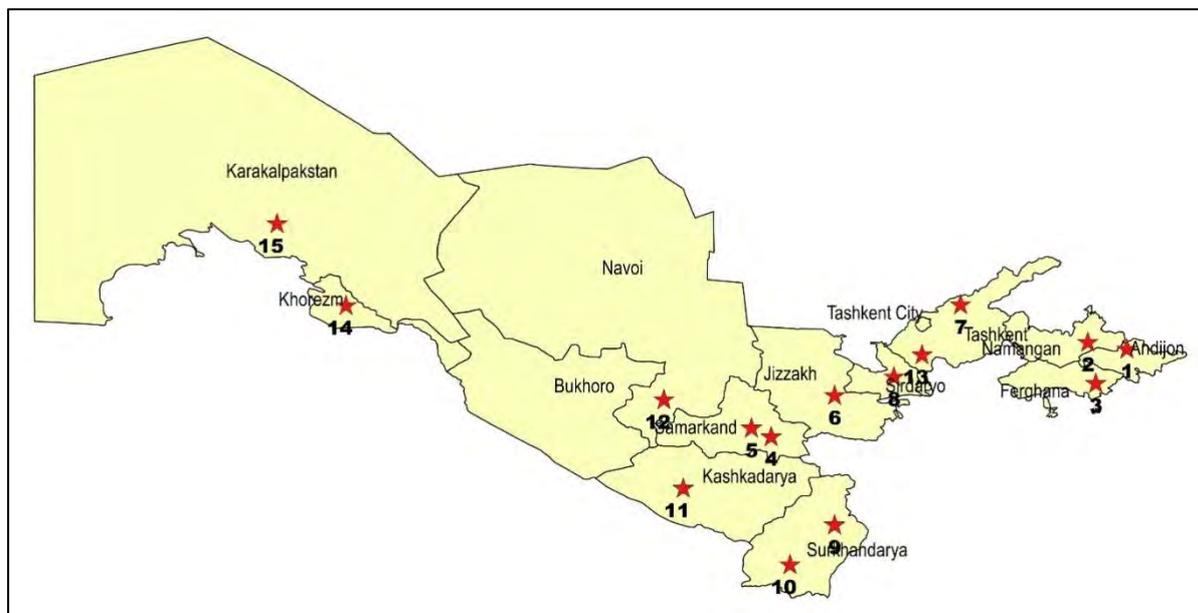
Научно-исследовательский институт садоводства, виноградарства и виноделия имени академика Махмуда Мирзаева был создан в 1898 году. Он находится в ведении МСХ и имеет 15 филиалов, включая головные институты в каждом регионе, кроме Сырдарьинской области. Основными задачами института являются селекция и исследование методов выращивания, а также сохранение 200 сортов фруктов, винограда и орехов. Он имеет опыт сотрудничества с надзорными агентами по научно-техническому сотрудничеству, в частности, создал демонстрационную ферму Муцу (один из японских сортов яблоки) для привлечения производителей и организации технических семинаров. В следующей таблице приведены численность персонала, местоположение и площадь сельхозугодий каждого филиала Института.

**Таблица 2-10-1 Численность персонала, расположение и площадь сельхозугодий каждого филиала Института садоводства, виноградарства и виноделия**

№	Наименование научно-экспериментальных станций (НЭС)	Число общих сотрудников	Количество исследователей	Общая площадь земельного участка (га)	Земли, используемые для садоводства и виноградарства (га)
1.	Андижан (НЭС)	77	-	180	152,7
2.	Наманган (НЭС)	60	-	-	-
3.	Фергана (НЭС)	34	4	302,5	257,8
4.	Самарканд (НЭС)	30	3	257,7	200
5.	Чархин (НЭС)	60	-	127	110
6.	Джиззак (НЭС)	7	5	33,6	31,7
7.	Бустонлик (НЭС)	19	2	114,7	107,6
8.	Ташкент (НЭС)	57	53	342,3	261,3
9.	Сурхандарья (НЭС)	33	4	137,7	109,9
10.	Бандихон (НЭС)	35	-	-	-
11.	Кашкадарья (НЭС)	13	-	-	-
12.	Навои (НЭС)	6	-	-	-
13.	Бухоро (НЭС)	30	-	184,3	162,2
14.	Хорезм (НЭС)	18	-	124,4	95,8
15.	Каракалпак (НЭС)	6	-	272,7	209,3
16.	Республиканская школа садоводов	5	-	-	-
	Всего	490	71	1679,8	1393,2

\* Главный офис институтов, филиал в Ташкентской области и Республиканская школа сада расположены на одной площадке, Кибрайский район, Ташкентская область.

Источник: Научно-исследовательский институт садоводства, виноградарства и виноделия имени академика Махмуда Мирзаева



\* Номера рисунка соответствуют номерам, приведенным в таблице 2-10-1.  
 Источник: исследовательская группа JICA, основанная на адресах филиалов

**Рисунок 2-10-1** расположение филиала Научно-исследовательского института садоводства, виноградарства и виноделия

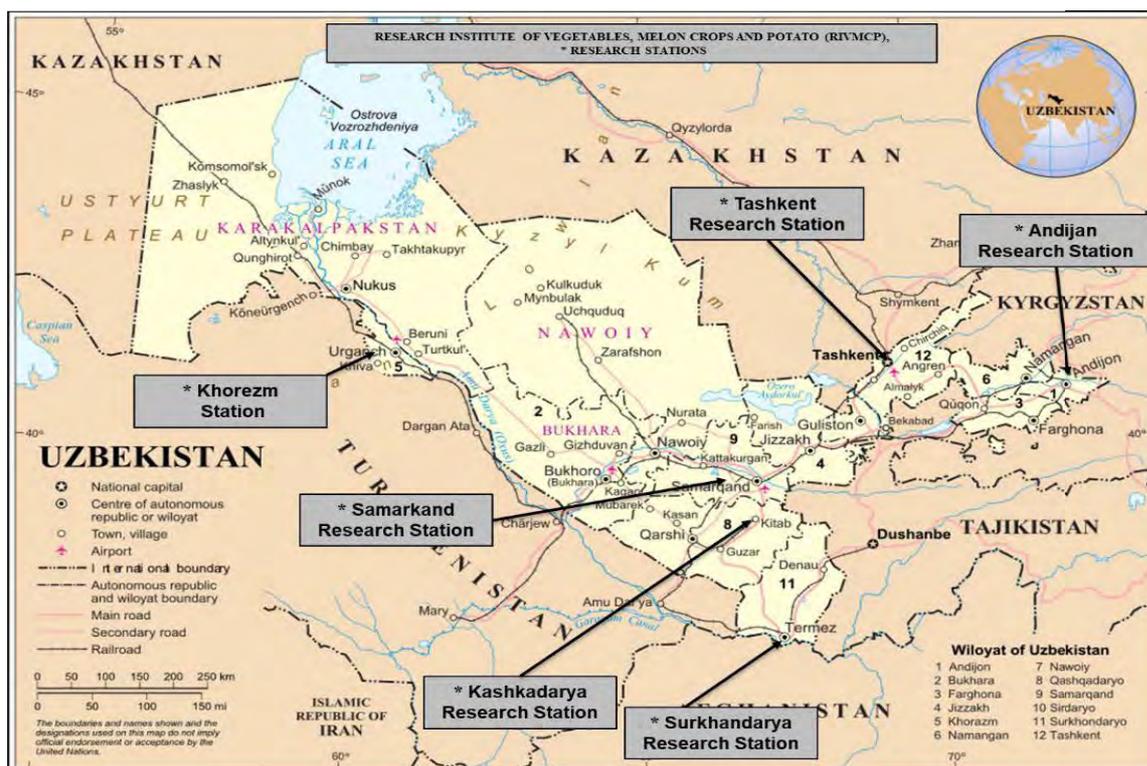
## (2) Научно-исследовательский институт овощей, дыни и картофеля

Научно-исследовательский институт овощеводства, бахчеводства и картофелеводства был создан в 1933 году. Он имеет шесть филиалов, включая головной институт по всей стране и содержит 50 сортов овощей. Институт имеет опыт организации полевых семинаров и технических обменов между заводчиками. Он также создал демонстрационную ферму с корейской промышленной ассоциацией. Численность персонала, расположение и площадь сельскохозяйственных угодий каждого филиала Института приведены ниже:

**Таблица 2-10-2** Численность персонала, расположение и площадь сельхозугодий каждого филиала Института овощеводства, бахчеводства и картофелеводства

No.	Станции	Количество рабочих	Количество научных сотрудников	Площадь земли (га)
1	Ташкент	29	-	129.04
2	Самарканд	12	4	100.00
3	Андижан	11	4	109.00
4	Кашкадарья	2	1	17.00
5	Хорезм	14	2	104.00
6	Сурхандарья	12	3	36.00
7	Научно-исследовательский институт овощей, дыни и картофеля (Ташкент, находится по тому же адресу как №1)	92	31	-
	Всего	172	45	495.74

Источник: Научно-Исследовательский Институт овощеводства, бахчевых и картофеля



Источник: Научно-Исследовательский Институт овощеводства, бахчевых и картофеля

**Рисунок 2-10-2** Расположение научно-исследовательского института овощеводства, бахчевых и картофеля

### (3) Ташкентский Государственный Аграрный Университет

Ташкентский государственный аграрный университет имеет три отраслевые школы в Нукусе (Республика Каракалпакстан), Термезе (Сурхандаринская область) и Андижане (Андижанская область), кроме руководителя Института. В 2014 году JICA организовала серию технических тренингов по Фулди (разновидности яблок) в префектуре Аомори, Япония. В Ташкентской области ей принадлежит 40 га сельхозугодий, что позволяет организовывать учебные занятия. Когда университет предоставляет техническую подготовку для садоводов, Совет фермеров, Дехканов и домовладельцев поддерживает университет в определении тем обучения. Сельскохозяйственная школа работает 6-8 раз в год.

## 2.11 Проблемы в сельском хозяйстве

Сельское хозяйство Узбекистана вступило в новую эру после изменения политики развития сельского хозяйства, которая в последние годы в значительной степени сосредоточена на хлопке и пшенице для диверсификации культур. Тем не менее, факт остается фактом, что сельское хозяйство по-прежнему имеет много проблем. Целевая группа, возглавляемая специалистом Всемирного банка, предложила <sup>3</sup> следующие области для дальнейшего улучшения сельскохозяйственного сектора.

<sup>3</sup> Реструктуризация фермерских хозяйств в Узбекистане: как она прошла и что дальше? "Поддержка модернизации сельского хозяйства в Узбекистане", 15 января 2019 года

- 1) Пр.Уз сохранило строгий контроль над всей производственной цепочкой, за редким исключением в садоводстве и животноводстве
- 2) Стратегические зерновые культуры, хлопок и пшеница, продолжают доминировать на посевной площади фермеров, а выделение земли под эти культуры не обусловлено сигналами
- 3) Дехканы отключены от цепочек создания стоимости продуктов питания и агробизнеса. Крупные хозяйства не работают как центральной фермой для дехкан
- 4) Реструктуризация фермерских хозяйств на основе постановлений и слабых прав собственности в землепользовании сокращают управленческие и инвестиционные стимулы и поднимают вопросы справедливого доступа сельского населения к сельхозугодьям
- 5) Ограниченная кормовая база сдерживает развитие животноводства. Производство продукции растениеводства и животноводства разделено. В результате оба подсектора не получают никакого синергетического эффекта
- 6) Фермеры, производящие ценные культуры, ограничены в доступе к удобрениям, топливу, машинам, кредитам, цепочкам создания стоимости и экспортным каналам
- 7) Проблемы, связанные со стабильностью и распределением ирригационной воды, не были решены удовлетворительным образом

### 3. Цепочка Создания Стоимости Садоводства

#### 3.1 Производство Садовых Культур

В таблице 3-1-1 приведены основные показатели производства плодоовощных культур в 2017 году в Узбекистане.

**Таблица 3-1-1 Производство плодоовощных культур в 2017 году**

Урожай	Убранная / продуктивная площадь (га)				Производство (Тонн)				Урожайность (т/га)			
	Фермер	Дехкан	Другие	Всего	Фермер	Дехкан	Другие	Всего	Фермер	Дехкан	Другие	Всего
Картошка	9,119	67,969	1,071	78,159	429,220	2,347,571	16,591	2,793,382	47.07	34.54	15.49	35.74
	(11.7%)	(87.0%)	(1.4%)	(100.0%)	(15.4%)	(84.0%)	(0.6%)	(100.0%)	-	-	-	-
Овощи (открытое поле)	54,235	129,691	4,554	188,480	2,972,750	6,905,997	102,881	9,981,628	54.81	53.25	22.59	52.96
	(28.8%)	(68.8%)	(2.4%)	(100.0%)	(29.8%)	(69.2%)	(1.0%)	(100.0%)	-	-	-	-
Бахчевые	20,501	24,870	2,359	47,730	932,826	1,031,711	18,327	1,982,864	45.50	41.48	7.77	41.54
	(43.0%)	(52.1%)	(4.9%)	(100.0%)	(47.0%)	(52.0%)	(0.9%)	(100.0%)	-	-	-	-
Фрукты	120,835	80,813	9,646	211,294	947,368	1,603,535	34,952	2,585,855	7.84	19.84	3.62	12.24
	(57.2%)	(38.2%)	(4.6%)	(100.0%)	(36.6%)	(62.0%)	(1.4%)	(100.0%)	-	-	-	-
Виноград	58,734	37,891	3,512	100,137	724,684	860,425	22,480	1,607,589	12.34	22.71	6.40	16.05
	(58.7%)	(37.8%)	(3.5%)	(100.0%)	(45.1%)	(53.5%)	(1.4%)	(100.0%)	-	-	-	-

Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

Производство плодоовощных культур из сектора дехкан больше, чем производство из фермер-сектора. Хлопчатник и пшеница по-прежнему составляют основную часть сельского хозяйства, и доля площадей садоводческих культур по-прежнему ограничена в фермерском секторе, в то время как правительство в последние годы проводит политику диверсификации культур. С другой стороны, дехканы обычно выращивают садовые культуры в основном для собственного потребления. Доминирование дехканского сектора в производстве садоводческих культур привело к крайней разнице в численности между дехканами, всего около 4,556 тыс., и ферм, связанных с Плодоовощеводством, всего около 3,5 тыс., хотя средняя посевная площадь дехкана очень мала.

Картина производства отличается от культуры до культуры. Дехканский сектор превосходит фермер-сектор по производству картофеля и овощей по уборочной площади и объему производства. Оба сектора практически сбалансированы в производстве бахчевых культур. В случае фруктов и винограда объем производства из дехканского сектора больше, чем из фермер-сектора, хотя убранная площадь фермер-сектора больше, чем площадь дехканского сектора. Урожайность в дехканском секторе значительно выше, чем в фермер-секторе для фруктов и винограда.

Принято считать, что урожайность сельскохозяйственных культур в дехканском секторе выше, чем в фермерском секторе. Урожайность в пересчете на тонну / га в фермерском секторе выше, чем в дехканском секторе при выращивании картофеля, овощей и бахчевых культур. Поскольку фермер-сектор должен выращивать в основном хлопок и пшеницу, которые имеют более дешевую цену за единицу, по поручению правительства, средняя стоимость произведенных

культур на единицу площади в фермер-секторе ниже, чем в дехканском секторе. Действительно, дехканский сектор всегда находится в выгодном положении по отношению к фермерскому сектору с точки зрения средней величины производства на единицу площади. Однако приведенное выше общее понимание проактивности сельскохозяйственных культур не является правильным, по крайней мере, для овощей, как показано в таблице 3-1-1.

Фермеры выращивают сельскохозяйственные культуры в основном для сбыта на относительно обширных территориях, включая экспорт. Напротив, дехканы обычно выращивают урожай для собственного потребления, а излишки часто продают на рынки, находящиеся в пределах их досягаемости. Продукция из сектора дехкан обычно отключается от цепочек создания стоимости продуктов питания после производства и регионального маркетинга. Следовательно, фермерский сектор имеет большее присутствие, чем дехканский сектор в общей цепочке создания стоимости садоводства.

### 3.1.1 Овощи (включая картофель и дыни)

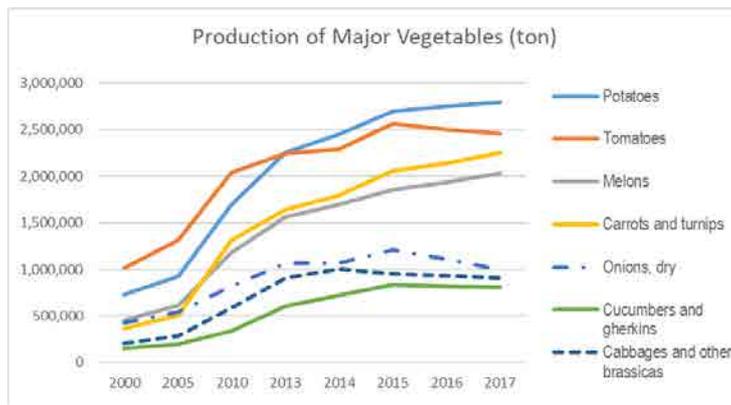
Основными овощами, производимыми в Узбекистане, являются картофель, помидоры, дыни, морковь и репа, лук, огурец и брасика, в основном капуста. Как показано в таблице 3-1-2, на основные культуры приходится около 86% общей уборочной площади и около 88% общего производства в 2017 году.

**Таблица 3-1-2 Производство основных овощей в Узбекистане в 2017 году**

Сельхоз культура	Площадь (га)	Урожайность (тонна/га)	Производство (тонна)
Картошка	78,251	35.70	2,793,689
Помидор	60,486	40.59	2,455,125
Бахчевые	51,007	39.82	2,030,992
Морковь и репы	30,978	72.62	2,249,733
Лук репчатый, сухой	28,063	35.46	995,131
Огурцы и корнишоны	19,537	41.64	813,591
Капуста и другие овощи из рода Brassica	11,429	79.14	904,488
Другие	44,937	-	1,707,024
<b>Всего</b>	<b>324,688</b>	<b>-</b>	<b>13,949,773</b>

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из ФАОСТАТ

На рис. 3-1-1 показано изменение производства основных 7 овощей после 2000 года. Все посеы показывают устойчивый рост производства, особенно в течение примерно 10 лет после 2005 года. Лучшие 4 культуры, картофель, помидоры, дыни и морковь и репа имеют замечательный рост по сравнению с другими культурами. Однако, рост производства не менялся, за исключением картофеля, дыни и моркови и репы с 2015 года.

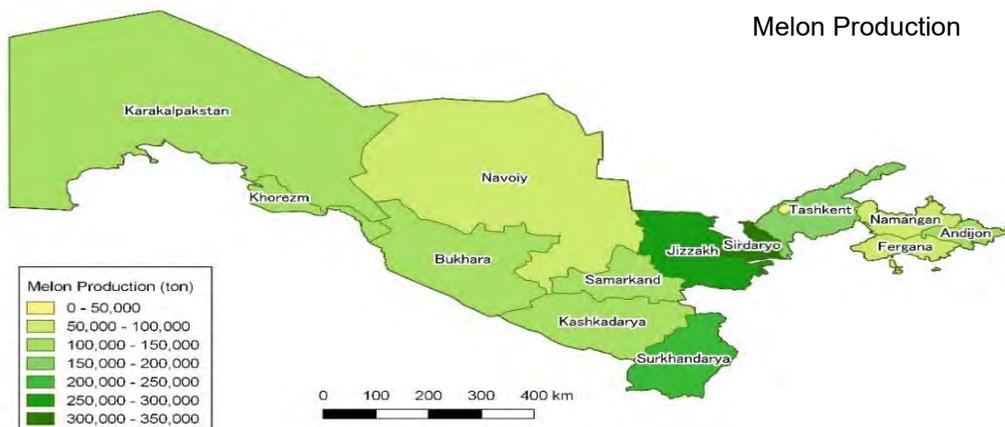
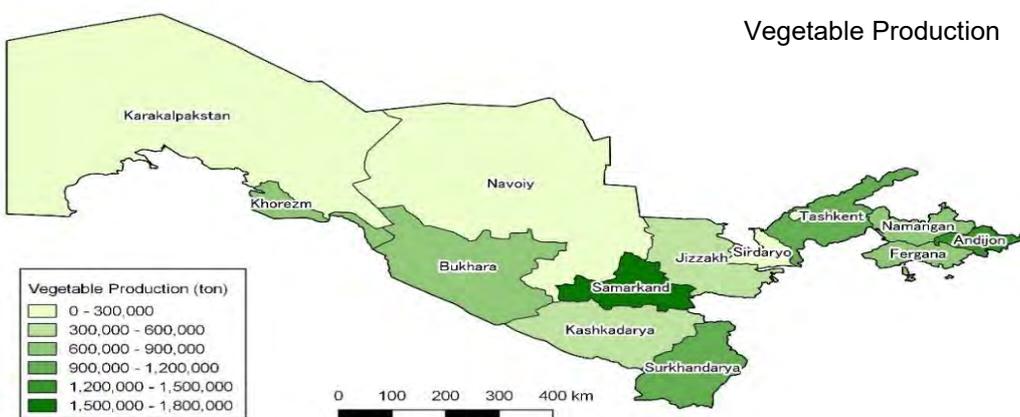
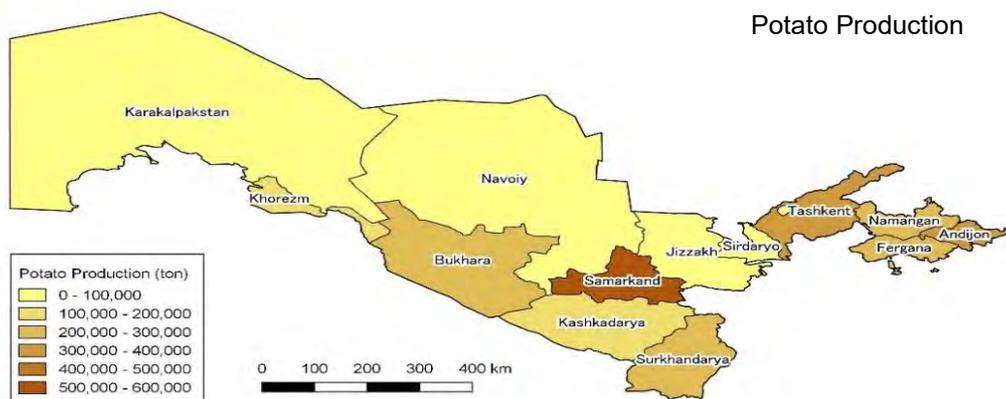


Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из ФАОСТАТ

**Рисунок 3-1-1 Производство основных овощей в 2000 – 2017 гг.**

На рис. 3-1-2 показано производство картофеля, овощей и бахчевых культур по регионам, включая Каракалпакстан в 2017 году. Самарканд выделяется производством картофеля, за ним следуют Ташкентская, Бухарская, Ферганская области и Сурхандарья. В случае овощей (только открытого производства) основные производственные площади почти такие же, как картофель. В то время как дыни равномерно выращиваются по всей стране, в отличие от картофеля и овощей, производство относительно высоко в Сырдарье, Джизаке и Сурхандарье. В целом овощи, в том числе картофель и дыни, выращиваются в основном;

- (1) Ташкент, Самарканд и Бухара: имеющие или близко к крупным городам
- (2) Регионы Ферганской долины: традиционная производственная зона, благословленная хорошими погодными условиями, и
- (3) Сурхандарья: самый южный регион, благословленный теплой погодой



Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из статистических данных Мин.Сель.Хоз.

**Рис. 3-1-2 Производство картофеля, овощей и бахчевых культур по регионам в 2017 году**

### 3.1.2 Фрукты (включая виноград)

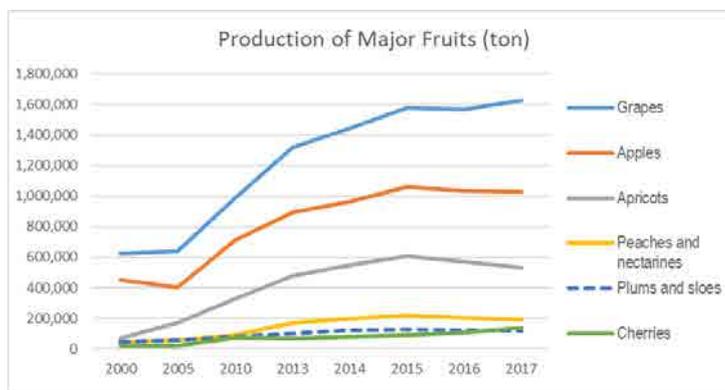
Основными плодами, производимыми в Узбекистане, являются виноград, яблоко, абрикос, персик и нектарин, а также вишня. Как показано в таблице 3-1-3, на основные культуры приходится около 84% общей уборочной площади и около 85% общего производства в 2017 году

**Таблица 3-1-3 производство основных сельскохозяйственных культур в Узбекистане в 2017 году**

Сельхозкультура	Площадь (га)	Урожайность (тонна/га)	Производство (тонна)
Виноград	103,552	15.70	1,625,511
Яблоки	94,517	10.88	1,028,796
Абрикос	41,711	12.77	532,565
Персик и нектарин	16,835	11.48	193,326
Черешня (вишня)	15,079	12.84	193,678
Сливы и терн	12,279	9.44	115,966
Другие	55,112	-	658,208
<b>Всего</b>	<b>339,085</b>	<b>-</b>	<b>4,348,050</b>

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из ФАОСТАТ

На рис. 3-1-3 показано изменение производства основных 6 фруктов после 2000 года. Как и овощи, все культуры демонстрируют устойчивый рост производства, особенно в течение примерно 10 лет после 2005 года. Среди 6 культур виноград, яблоко и абрикос имеют заметное увеличение по сравнению с другими. Рост производства был равномерным, за исключением вишни с 2015 года, а также овощей.

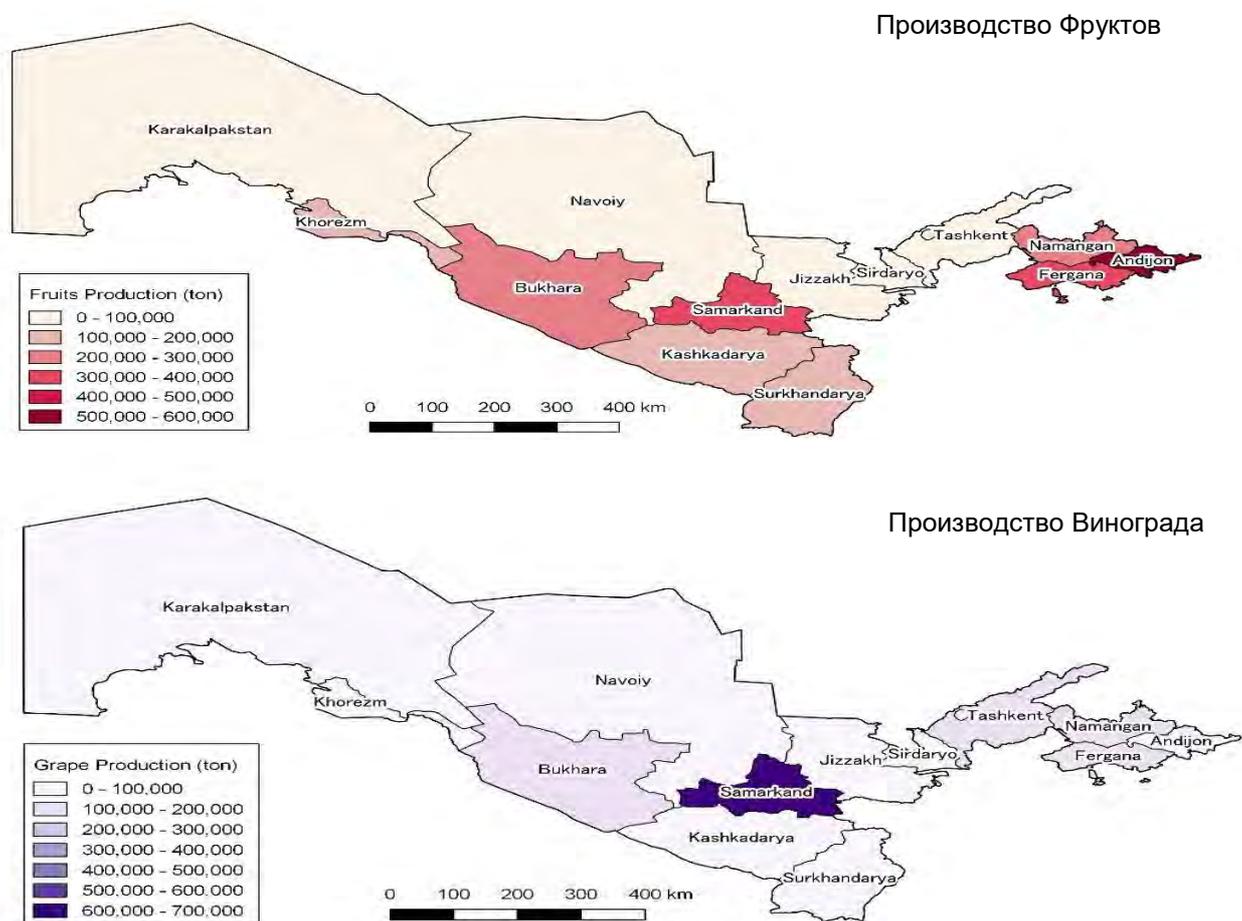


Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из ФАОСТАТ

**Рисунок 3-1-3 Производство основных фруктов в 2000 – 2017 гг.**

На рисунке 3-1-4 показано производство фруктов и винограда по регионам, включая Каракалпакстан в 2017 году. Основными регионами производства фруктов являются Ферганская долина, Самарканд и Бухара. В случае винограда выделяется Самарканд, за ним следуют Бухарская, Ферганская области и Ташкент. Как и в овощной подотрасли, основные производственные регионы расположены на юге страны. Рассматривая сельское хозяйство природных условий, например, погоды, полива и т. д. и маркетинговые усБобовые, ожидается,

что Плодоовощеводство будет развиваться в основном в нынешних крупных производственных регионах и вокруг них.



Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из статистических данных Мин.Сель.Хоз

**Рисунок 3-1-4 Производство фруктов и винограда по регионам в 2017 году**

### 3.1.3 Тепличное Производство

Тепличное хозяйство из года в год становится популярным в Узбекистане. Однако посевные площади и производство из теплиц по-прежнему очень ограничены. В таблице 3-1-4 показано производство овощей открытого грунта и тепличного хозяйства в 2017 году.

**Таблица 3-1-4 Производство овощей открытым способом и теплицы в 2017 году**

Сектор	измерение	Открытый	Тепличный	Всего
Фермер	тон	2,972,750	21,387	2,994,137
	(%)	(99.3)	(0.7)	(100.0)
Дехкан	тон	6,905,997	184,858	7,090,855
	(%)	(97.4)	(2.6)	(100.0)
Другие	тон	102,881	20,619	123,500
	(%)	(83.3)	(16.7)	(100.0)
Всего	тон	9,981,628	226,864	10,208,492
	(%)	(97.8)	(2.2)	(100.0)

Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

Только 2,2 % от общего объема производства овощей являются из тепличного хозяйства. Сравнивая фермерский сектор и дехканский сектор, процент намного выше в дехканском секторе. Причина в том, что большинство популярных теплиц имеют простую структуру, построенную дехканскими садоводами на их дехканском участке. Относительно высокие проценты, 16,7 %, в других должны представлять собой агрессивные инвестиции агрофирм в теплицы в последние годы. Теплицы, построенные агрофирмами, являются относительно крупномасштабными и имеют высокую производительность со сложными объектами.

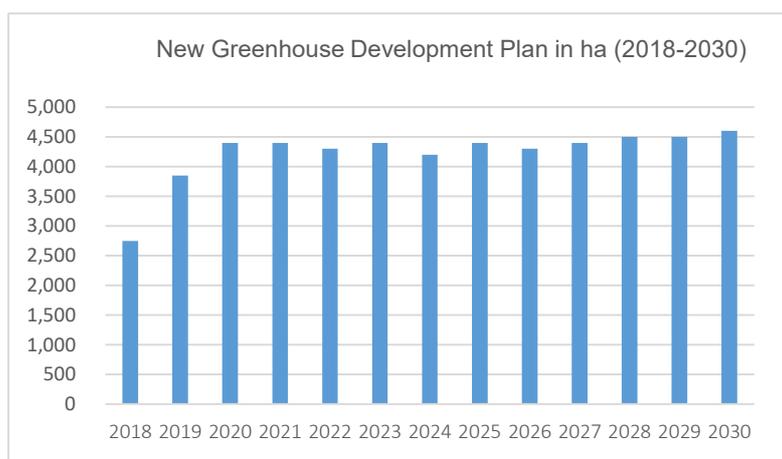
В таблице 4-1-5 показано количество тепличных участков и их общая площадь в 2018 году. В то время как количество составляет около 57 000, общая площадь составляет чуть более 8 000 га. Средняя площадь теплиц на участке составляет всего 0,14 га. А пластиковые листовые теплицы составляют подавляющее большинство среди теплиц. Приведенные цифры подтверждают гипотезу о том, что популярные теплицы имеют простую структуру, в основном построенную дехканскими садоводами. Самой популярной культурой, выращиваемой в теплицах, является помидор, который составляет на посевной площади более 50% от общего количества, за ним следуют огурец (около 29 %) и цитрусовые и другие. В то время как диверсификация культур в теплицах будет прогрессировать вместе с развитием тепличного хозяйства, помидоры и огурцы являются основными культурами, посаженными в теплицах в настоящее время. Средняя урожайность (т/га) помидоров и огурцов все еще находится на более низком уровне, хотя они выращиваются в теплицах. Это должно быть доказательством гипотезы. Основными регионами тепличного хозяйства по количеству тепличных участков и посевных площадей являются Ташкент, Самарканд и Фергана. В Фергане преобладает мелкомасштабное тепличное хозяйство, так как Фергана является самой большой по количеству участков и самой маленькой по площади среди 3 регионов.

**Таблица 3-1-5 количество тепличных участков, посевная площадь и производство в 2018 год**

N o	Сельхозкультура	Количество			Площадь		Производство		Урожайность
		Стекло	Пластик	Всего	(га)	(%)	(тонна)	(%)	(тон/га)
1	Помидор	-	-	-	4,561	(55.3)	263,002	(54.4)	57.66
2	Огурец	-	-	-	2,397	(29.1)	117,083	(24.2)	48.85
3	Цитрус и другие	-	-	-	1,283	(15.6)	103,295	(21.4)	80.51
	Всего	123	56,965	57,088	8,241	(100.0)	483,380	(100.0)	-

Источник: МСХ Республики Узбекистан

Строительство теплиц контролировалась правительством в какой-то момент в прошлом, как и необходимой для развития этой инфраструктуры, таких как газоснабжение, электроснабжение, и т. д. не соответствовало спрос на теплицы. Сейчас правительство активно продвигает строительство по данным Минсельхоза. Министерства есть план по увеличению площадей под тепличным хозяйством около 200 % за счет строительства новых теплиц с 55,000 га, в 2018 году – 2013 (см. рис. 3-1-5)



Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан

**Рисунок 3-1-5 План развития теплиц в га (2018-2030 гг.)**

### 3.1.4 Технология Производства

Узбекистан был центром сельскохозяйственного производства, а также сельскохозяйственных исследований в Центральной Азии в Советском Союзе. Поэтому принято считать, что уровень техники растениеводства в Узбекистане выходит за рамки базовой стадии и относительно прогрессирует по сравнению с соседними странами. Поскольку урожайность (т / га) является объективным показателем для оценки прогресса техники производства, здесь анализируется урожайность основных садоводческих культур Узбекистана (см. табл. 3-1-6 и 3-1-7).

**Таблица 3-1-6 урожайность (т/га) основных овощей в Узбекистане и других странах  
(2013-17 гг)**

Страны	Капуста и другие овощи из рода Brassica	Морковь и репа	Огурцы и корнишоны	Лук репчатый, сухой	Картофель	Помидоры	Бахчевые культуры
<b>Узбекистан</b>	<b>25.64</b>	<b>65.61</b>	<b>40.54</b>	<b>36.75</b>	<b>19.50</b>	<b>38.68</b>	<b>35.31</b>
Япония	41.52	33.32	50.42	46.68	30.18	61.17	32.66
Туркия	25.16	54.20	47.27	31.01	19.53	65.49	41.03
Россия	25.85	25.60	27.56	23.74	15.27	24.69	11.28
Казахстан	25.81	26.46	22.45	27.26	18.72	24.17	22.75
Киргизия	21.53	21.94	19.49	21.47	16.80	19.89	21.92
Таджикистан	25.18	41.03	28.76	27.11	22.47	28.76	29.06
Туркменистан	25.34	33.41	25.19	26.75	19.57	39.08	10.03
Мировое (среднее)	30.17	39.16	40.81	19.19	19.23	39.43	35.90

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из статистических данных ФАОСТАТ

**Таблица 3-1-7 Урожайность (т/га) основных плодов в Узбекистане и других странах  
(2013-17 гг)**

Страны	Яблоки	Абрикосы	Черешня	Виноград	Персики и нектарины	Сливы и терн
<b>Узбекистан</b>	<b>10.54</b>	<b>11.71</b>	<b>11.24</b>	<b>13.33</b>	<b>10.85</b>	<b>10.31</b>
Япония	20.96	6.47	4.25	10.67	13.02	7.51
Туркия	16.34	5.71	6.62	8.93	14.87	14.07
Россия	8.62	5.53	4.50	8.36	5.99	4.04
Казахстан	5.18	5.29	4.05	4.94	4.08	4.83
Киргизия	5.16	3.11	4.57	1.43	4.59	6.39
Таджикистан	5.31	2.83	-	5.98	2.55	0.35
Туркменистан	13.87	14.01	-	14.71	18.16	24.91
Мировое (среднее)	16.79	7.08	5.55	11.31	15.73	4.00

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству составлен из статистических данных ФАОСТАТ

Урожайность сельскохозяйственных культур в Узбекистане существенно оценивается, как показано ниже;

- (1) выше, чем в соседних странах в целом
- (2) почти равно к средне-мировому, даже более высоко в нескольких урожаях
- (3) более выше, чем в Японии в некоторых урожаях

Приведенный выше анализ свидетельствует о том, что технология производства плодовых культур в Узбекистане была доведена до определенного уровня стадии и производителям не нужен простой пакет стандартизированных технологий из-за рубежа века. Вместо этого производители нуждаются в модификации технологий, чтобы оптимизировать их в соответствии

с местными потребностями, а также с личными потребностями, которые становятся все более сложными и разнообразными.

## 3.2 Сбыт и переработка плодоовощной продукции

### 3.2.1 Масштаб распространения

Объем распределения плодоовощной продукции в 2017 году составил 25,7 млн. тонн. Из них 67,0%, 6,4%, 3,6% и 12,7% приходилось на региональное потребление, городское потребление в г. Ташкенте, экспорт свежей продукции и перерабатывающих материалов соответственно. Из 12,7%, упомянутых выше, экспорт и местный рынок составили 3,5% и 9,2% соответственно. Что касается продуктов переработки, сушеные овощи / специи порошки, сухофрукты и замороженные овощи / фрукты в основном экспортируются, а фруктовый сок используется для внутреннего потребления.

Относительно обработки, количество экспорта состоит из 85% свежими продуктами и 15% путем обработки на основании перевозочного веса, что составляет 51% свежими продуктами и 49% путем обработки продуктов в основании входного веса. Потому что сушеные продукты, основной экспорт из Узбекистана, имеют только в среднем 16% восстановления, что приводит к низкому проценту по весовой базе отгрузки. Объемы отгрузки в стоимостном выражении составляют 73% по свежим продуктам и 27% по продуктам переработки.

Производство садовых культур растет, несмотря на влияние климатических изменений. Но быстрого роста внутреннего потребления ожидать не приходится из-за ограниченного коэффициента роста населения на уровне 1,56% (прогноз МВФ, 2019). Поэтому экспорт и переработка плодоовощных культур являются значительными мерами по увеличению доходов и продаж для фермеров, трейдеров, экспортеров и перерабатывающих компаний. Но доля экспорта, в том числе свежего и переработанного, составляет всего 7,1% от общего объема, и дальнейшего роста можно ожидать за счет огромного спроса в России и соседних странах. Распределение количества садовых культур по каналам сбыта представлено в таблице 3-2-1.

**Таблица 3-2-1 Распределение количества садовых культур по каналам сбыта (единица измерения: тонна)**

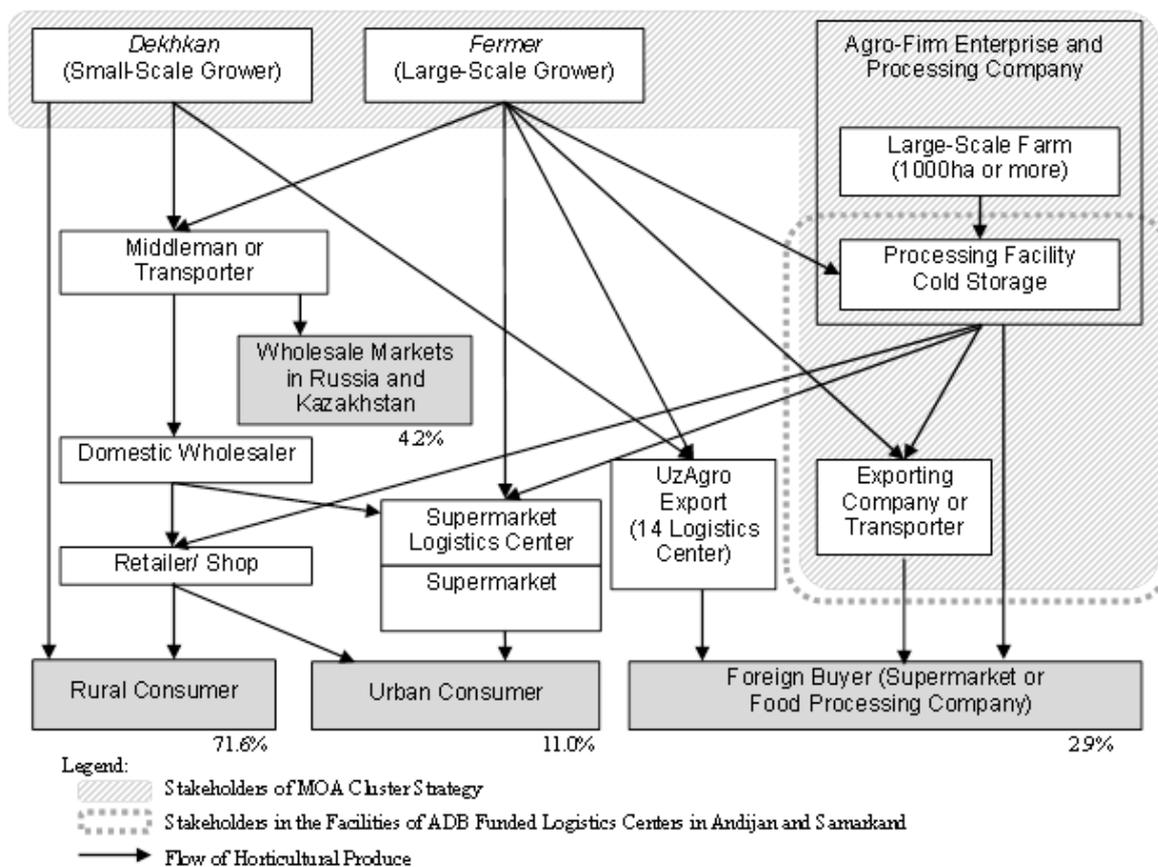
Сельхозкультуры	Общее распределение плодоовощной продукции	Свежее, региональное потребление (за пределами города Ташкента)	Свежее, городское потребление в городе Ташкент	Свежий, Экспорт	Обработка материалов	Запас (продажа в следующем сезоне)	Общественные организации	Семена
Всего & Процент	25,664,918 (100%)	17,199,644 (67.0%)	1,647,111 (6.4%)	918,111 (3.6%)	3,262,825 (12.7%) Экспорт 3.5% Местная 9.2%	743,951 (2.9%)	1,097,369 (4.3%)	795,907 (3.1%)
Фрукты	3,380,240	2,090,921	177,515	231,277	693,281	101,066	86,180	
Овощи	12,962,574	8,637,011	883,882	243,275	1,991,839	320,648	642,502	243,417

Сельхозкультуры	Общее распределение плодовоощной продукции	Свежее, региональное потребление (за пределами города Ташкента)	Свежее, городское потребление в городе Ташкент	Свежий, Экспорт	Обработка материалов	Запас (продажа в следующем сезоне)	Общественные организации	Семена
Картошка	3,665,161	2,432,389	357,250	-	-	212,493	209,831	453,198
Бахчевые	2,423,116	2,025,528	113,544	28,485	10,917	75,740	84,597	84,305
Виноград	1,884,157	1,090,793	91,364	136,067	490,335	9,529	66,069	
Бобовые	237,526	87,760	3,100	130,920	366	9,782	1,827	3,771
Орехи & другие	1,112,144	835,270	20,456	148,059	76,087	14,693	6,363	11,216

Источник: Узбекозиковкат Холдинг, апрель 2019 года

### 3.2.2 Маркетинговый канал и аспект

В прошлом плодовоощная продукция продавалась от фермеров посредникам, оптовым рынкам и розничным рынкам / продуктовым магазинам, но в последнее десятилетие в городских районах были развиты каналы сбыта плодовоощной продукции через супермаркеты. Для экспорта маршруты проходят в российские супермаркеты, закупаемые у фермеров "Узагроэкспортом", на оптовые рынки Казахстана и России экспортерами, а также в зарубежные пищевые компании узбекскими перерабатывающими компаниями на основании договоров поставки сушеных овощей, концентрированных фруктовых соков, замороженных овощей/фруктов и орехов. Каналы сбыта плодовоощной продукции в Узбекистане показаны на рис. 3-2-1.



Источники: Исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству, Примечание: данные рассчитаны по данным Министерства инвестиций и внешней торговли и АО "Узбекзиковкатхолдинг."

**Рис. 3-2-1 Каналы сбыта продукции садоводства**

- (1) Садоводческие культуры производятся Дехканскими, фермерскими и садоводческими компаниями. 70% производства садоводческих культур зависит от Дехкана, но распределенные культуры на широких площадях производятся фермерами и садоводческими компаниями. Дехкан вообще продает продукты к посредникам на воротах фермы, пока фермер продает продукты к посредникам, к оптовикам как посредники самим фермером, и к сети супермаркетов, обрабатывая компаниям и экспортируя компаниям в основании контракта. Около 70% продукции поставляется для самостоятельного потребления и сельским потребителям. По результатам социально-экономического развития сельских территорий формирование цен на плодоовощную продукцию составляет 225 для городских потребителей и 300-500 для экспортных продаж, при условии, что фермерская цена составляет 100.



Источники: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству

**Рисунок 3-2-1 Формирование цен на плодоовощные культуры**

- (2) В настоящее время свежие овощи, такие как помидоры и огурцы, выращенные в теплицах, экспортируются на оптовые рынки в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Консервированные овощи с огромным спросом в России, такие как ирландский картофель, лук, морковь и капуста поставляются в зимние сезоны. Видами транспорта, в основном, на грузовых автомобилях. Черешня как продукт высокой ценности перевозится воздушными грузами. Хлопок перевозился по "Зааральскому маршруту", а именно: Ташкент→Самарканд→Нукус→(Западный Казахстан)→Оренбург (Россия)→Москва. В то время железнодорожные подъездные пути в производственных районах Узбекистана использовались для сбора хлопка, и собранная продукция была отправлена на текстильные фабрики, расположенные в Подмоскowie. В рамках текущей операции требуется 82 часа, чтобы соединить Москву и Ташкент пассажирскими поездами. В декабре 2018 года между Москвой и Ташкентом еженедельно курсируют экспресс-пассажирские поезда "Узбекистан", которые курсируют по маршруту Ташкент→(Южный и Западный Казахстан)→Оренбург (Россия)→Москва. С другой стороны, грузовые поезда используются для перевозки плодоовощной продукции в основном в Казахстан, из-за медленных скоростей, занимающих одну неделю до Москвы, и дополнительных работ по погрузке и выгрузке на терминальных станциях.
- (3) Из компаний, связанных с Плодоовощеводством, есть агроперерабатывающие компании (575), экспортеры (1293) и трейдеры. Некоторые из крупных экспортеров имеют интегрированную цепочку поставок, состоящую из растущей секции, секции обработки и секции экспорта. Кроме того, агро-техника лизинговых компаний, Агро-машины дилеры, аграрно-сырьевые дилеры и супермаркеты, поддерживающие садоводческий сектора. Некоторые из учредителей и директоров компаний, связанных с Плодоовощеводством, обладают правом фермера, и компании могут управлять собственным хозяйством или собирать урожай у аутсайдеров на договорной основе. Деятельность перерабатывающих компаний оказывает влияние на сбыт плодоовощной продукции, а также на сельское хозяйство. Всего по состоянию на конец 2018 года в качестве партнеров АО "Узагроэкспорт" зарегистрировано 1293 экспортные компании, в том числе перерабатывающие. Для свежих продуктов экспорт в соседние страны, а именно Казахстан, Афганистан и Кыргызстан, которые не требуют строгих санитарных требований, по-прежнему является основным каналом сбыта. С 2017 года любые компании и фермеры, зарегистрированные в местной администрации, могут экспортировать плодоовощные культуры, и они освобождаются от

таможенных пошлин на экспорт. Это приводит к повышению мотивации таких компаний. Всего в Узбекистане насчитывается 575 предприятий по переработке фруктов, овощей, винограда, бахчевых культур и картофеля (данные Мин.Сель.Хоз. 2018). Перерабатывающие компании выращивают в собственных хозяйствах или собирают с аутсайдеров базу по контракту. Большая часть сушеных овощей поставляется непосредственно зарубежным предприятиям пищевой промышленности по контрактам. Сухофрукты и орехи, включая изюм, абрикос, миндаль, грецкий орех и арахис, предназначены как для экспорта, так и для местного потребления. Концентрированные соки продаются на местных рынках и в розничной торговле. Ограниченное количество продуктов переработки, таких как маринованные, замороженные и варенье, направляется на экспорт и местное потребление. С 2017 года бутылки с маринованными каперсами экспортируются в Италию и Испанию.

- (4) Департамент по поддержке предпринимателей и кластеров, недавно созданный в МОА в 2019 году, планирует поддерживать частный сектор путем интеграции растениеводства, переработки и маркетинга. Концептуальное направление кластеров предполагает группу объектов, где многие компании и фермерские группы осуществляют сортировку, сортировку, переработку, холодильную и погрузочно-разгрузочную работы. Кроме того, рассматривается вопрос о поддержке создания и эксплуатации объектов, которые совместно инвестируются фермером и управляются сельскохозяйственными кооперативами, такими как японские сельскохозяйственные кооперативы (JA). Однако в реальности созданы центры переработки и логистики плодоовощной продукции, управляемые отечественными инвесторами, компаниями и зарубежными компаниями.
- (5) Фермеры проводят сортировку садовых культур с точки зрения размера урожая и степени ущерба, а также отправляют высококачественные и низкокачественные культуры на экспорт и местные рынки. Посредники решают, по каким направлениям продавать, в этом они учитывают лучшие рыночные цены. Посредники входят в оптовые рынки со своими 3-6 тонными тележками, и продают урожай оптовикам или розничным торговцам. Некоторые из них пересекают границы Казахстана и Киргизии для продажи. Приграничный рынок функционирует на границе Афганистана, а продовольственные товары на рынке, в том числе плодоовощная продукция, торгуются таджикскими торговцами в своих торговых сетях.

(6) Президентский указ № 2603 (19 сентября 2016 года) выступает за стимулирование экспорта плодоовощной продукции. Перерабатывающие компании инвестировали в перерабатывающие заводы/оборудование и объекты за счет собственных капиталов и банковских кредитов, а также предпринимали усилия по модернизации санитарной среды путем получения международных продовольственных санитарных сертификатов, таких как ISO22000, HACCP и Global GAP. Сертификацию обычно получают от любых организаций, указанных иностранными компаниями пищевой промышленности. Всего по состоянию на конец 2018 года в качестве партнеров АО "Узагроэкспорт" зарегистрировано

#### **Description of UzAgroExportJSC**

Legal Status: President Order 7/4/2016 No.2515

Organization : Agency in the Former Ministry of Agriculture and Water Resources was changing to the group company under UzbekOzirkovkathaXolding JSC

Business Description :

- 1) Marketing research in export potential countries and neighboring countries
- 2) Introduction of new varieties to farmers to meet foreign markets and support on increase of competitive horticultural crops
- 3) Construction of continuing business relationships with foreign buyers based on supply contract
- 4) Conduction of horticultural exhibitions
- 5) Construction, rehabilitation and modernization of cold storage for vegetables and fruits and improvement of packages
- 6) Operation of modern logistics center
- 7) Fostering of senior experts on modern management and marketing skills

1293 экспортные компании, в том числе перерабатывающие. Для свежих продуктов экспорт в соседние страны, а именно Казахстан, Афганистан и Кыргызстан, которые не требуют строгих санитарных требований, по-прежнему является основным каналом сбыта. С 2017 года любые компании и фермеры, зарегистрированные в местной администрации, могут экспортировать плодоовощные культуры, и они освобождаются от таможенных пошлин на экспорт. Это приводит к повышению мотивации таких компаний. Государственное АО "Узагроэкспорт" было создано для содействия экспорту плодоовощной продукции и контролировало экспортный бизнес, получая от экспортеров плату за обработку и утилизацию оборудования, работу "торговых домов" в Москве и Новосибирске, продажу упаковочных материалов дочерними заводами и транспортные услуги дочерней компанией в прошлом. Но Постановление Президента от 26 июня 2017 года "О мерах по дальнейшей поддержке местных компаний-экспортеров и активизации внешнеэкономической деятельности" поддержало предприятия и фермеры, зарегистрированные в местных администрациях, допущены к прямому экспорту плодоовощной продукции. В настоящее время АО "Узагроэкспорт" реализует контракт на поставку продукции с российской сетью супермаркетов при сотрудничестве местных компаний.

(7) В рамках инфраструктурного проекта АБР по созданию производственно-сбытовой цепочки садоводства в Андижане и Самарканде будут построены два крупных логистических центра стоимостью около 200 млн. долл. США. Центры будут обеспечивать сервисную железную дорогу, контейнерную площадку, сортировочный склад, перерабатывающий завод, холодильные камеры, морозильные склады, карантинную лабораторию, а также офисы по сертификации, таможенному оформлению, банки и торговые компании. Местный частный сектор имеет намерение эксплуатировать объекты, и центры будут способствовать продвижению экспорта плодоовощной продукции. Орган управления будет направлен из Министерства инвестиций и внешней торговли и Министерства финансов в новую компанию, и вопросы, связанные с мерами поддержки и государственной гарантией по кредиту должны быть зафиксированы. Оба из двух участков расположены на соединении с железными

дорогами, но, целесообразность перевозки холодной цепи по железной дороге должна быть рассмотрена с точки зрения экономической рациональности.

### **3.2.3 Экспорт и импорт продукции садоводства**

Правительство Узбекистана поощряет экспорт плодоовощной продукции вместо хлопка. Как показывает анализ информации Министерства по инвестициям и внешней торговле, основанный на данных, собранных Государственным комитетом статистики, объемы экспорта и величина стоимости показаны в таблице 3-2-2 по культурам и таблице 3-2-3 по странам соответственно. Экспорт был увеличен с 2017 по 2018 год на 38% как в количественном, так и в стоимостном выражении. Сумма в базисной цене FOB составила 890 миллионов долларов США, а количество в весовой базе-1,2 миллиона тонн. Данные до 2016 года будут неточными, а снижение объемов экспорта с 2016 по 2017 год будет вызвано изменением нормативно-правовой базы АО "Узагроэкспорт" и девальвацией валюты Сум по отношению к доллару США. Поскольку количество в весовой базе постепенно увеличивалось, политика поощрения экспорта плодоовощной продукции для мобилизации частного сектора была эффективной.

Экспорт фруктов был увеличен в 2017/2018 гг. на 60% по объему базы. В частности, необходимо обратить внимание на черешню как выгодную культуру для экспорта из-за низких транспортных расходов на вес и высокой цены за единицу продукции. Что касается свежих овощей, то лук, морковь и баклажаны были отгружены в полном объеме. Экспорт сушеных овощей и фруктов также постоянно увеличивается. Перерабатывающие предприятия приступили к обновлению оборудования и мощностей для расширения объемов производства и повышения качества. Фермер и компании, получившие кредиты в рамках проектов АБР и МБРР по двухэтапным кредитам, инвестировали средства на внедрение новых сортов и карликовое интенсивное выращивание плодовых деревьев, поэтому ожидается, что объемы производства и экспорта ими будут увеличены с 2022 года.

Основным направлением экспорта в 2018 году стал Казахстан на 47,8% и 44,1% соответственно по количеству и объему. Более половины объема экспорта в Казахстан реэкспортируется в Россию. Статистические данные экспорта в Россию показывают 19,1% и 19,7% в количестве и объеме, и предполагается, что более чем в два раза плодоовощная продукция экспортируется в конечном итоге в Россию как Лучший экспортный партнер. После России экспортными направлениями являются Кыргызстан на 7,2% и 9,0%, и Афганистан на 5,9% и 6,0%, в количестве и объема соответственно. Экспорт в такие соседние страны критически важен.

Импорт плодоовощной продукции в 2018 году составил 525,0 тыс. тонн и 135,7 млн. долларов США. Из них доля импорта по культурам составляет 40,0%, 31,8%, 10,0% для семян подсолнечника, ирландского картофеля и бананов соответственно. Семена подсолнечника могут быть использованы для переработки растительного масла и импортированы из Казахстана. Ирландский картофель импортируется из Казахстана и Нидерландов, а бананы импортируются из Эквадора.

**Таблица 3-2-2 Экспортное количество и объем плодоовощной продукции  
в разбивке по культурам**

No.	Horticultural Products	2015		2016		2017		2018		
		Weight (ton)	Amount (1000USD)	Weight (ton)	Amount (1000USD)	Weight (ton)	Amount (1000USD)	Weight (ton)	Amount (1000USD)	Unit Price (US\$/kg)
	<b>TOTAL:</b>	<b>591,779</b>	<b>1,193,562</b>	<b>796,387</b>	<b>929,283</b>	<b>904,123</b>	<b>645,514</b>	<b>1,251,732</b>	<b>889,693</b>	
	Vegetables	216,425	297,019	218,002	191,459	226,298	106,654	441,586	145,845	
1	Tomato, Fresh	38,210	100,302	41,403	63,737	52,026	40,228	61,611	46,802	0.76
2	Green Leaf Veg., Fresh	34,204	74,319	36,427	52,510	44,043	30,365	51,531	31,053	0.60
3	Onion, Fresh	54,519	27,158	70,535	18,701	27,247	5,350	100,373	13,627	0.14
4	Cabbage, Fresh	43,019	21,700	31,998	24,822	35,815	6,877	84,394	13,000	0.15
5	Carrot, Fresh	21,193	14,684	11,630	2,561	27,165	3,989	63,458	9,740	0.15
6	Cucumber, Fresh	6,414	22,713	6,938	10,055	8,842	4,465	16,710	7,692	0.46
7	Eggplant, Fresh	1,447	5,536	1,408	2,783	2,749	1,427	13,755	4,517	0.33
8	Sweet Pepper, Fresh	3,496	12,536	2,897	4,410	6,336	3,209	6,849	4,517	0.66
9	Garlic, Fresh	394	1,570	1,274	2,516	4,049	3,635	5,202	4,056	0.78
10	Veg. Frozen	630	938	1,890	1,880	3,793	2,130	3,707	2,385	0.64
11	Caulliflower, Fresh	1,457	1,489	1,434	2,339	2,215	1,365	4,050	2,244	0.55
12	Beet, Fresh	3,595	3,522	4,421	1,149	4,671	969	16,088	2,230	0.14
13	Radish, Fresh	5,625	6,510	3,360	1,755	4,269	1,173	8,207	1,857	0.23
14	Leek, Fresh	645	2,034	597	1,033	712	447	1,569	785	0.50
15	Chilli, Fresh	411	669	201	419	503	524	837	646	0.77
16	Turnip, Fresh	492	470	1,003	254	1,525	289	2,606	466	0.18
17	Lettuce, Fresh	282	529	402	394	260	176	281	155	0.55
18	Polato, Fresh	249	138	17	10	20	13	315	55	0.17
19	Quince, Fresh	64	103	167	129	39	17	11	6	0.57
20	Tomato, Frozen	79	99	0	0	14	6	15	6	0.43
21	Other Vegetables (Chard)			0	0	4	1	16	5	0.31
	<b>Fruits</b>	<b>60,853</b>	<b>191,607</b>	<b>229,535</b>	<b>329,249</b>	<b>225,902</b>	<b>197,020</b>	<b>249,803</b>	<b>314,414</b>	
22	Sweet Cherry, Fresh	5,421	42,709	29,170	133,675	30,609	67,026	33,811	141,044	4.17
23	Apricot, Fresh	5,114	29,158	49,653	70,924	22,801	20,308	42,666	48,355	1.13
24	Nectarine, Fresh	12,220	32,178	45,041	38,201	43,108	24,066	65,147	42,098	0.65
25	Persimmon, Fresh	20,896	28,471	65,123	36,839	73,006	43,283	55,024	34,078	0.62
26	Plum, Fresh	6,356	9,586	26,417	25,931	30,481	14,300	28,113	20,306	0.72
27	Pomegranate, Fresh	2,743	11,209	3,521	6,279	7,800	7,732	9,733	9,724	1.00
28	Caper, Processed	2,392	15,508	2,668	7,521	3,279	7,204	3,549	7,168	2.02
29	Apple, Fresh	2,379	11,862	4,413	4,554	8,212	5,014	7,478	6,606	0.88
30	Lemmon, Fresh	3,105	10,475	2,432	4,354	3,957	5,150	2,024	3,103	1.53
31	Cherry, Frozen	0	0	29	43	912	1,567	542	703	1.30
32	Pear, Fresh	17	45	795	519	822	460	656	378	0.58
33	Apricot, Frozen	66	174	193	325	426	413	343	325	0.95
34	Quince, Fresh	71	103	27	10	315	307	265	213	0.81
35	Fig, Fresh			21	20	56	49	236	161	0.68
36	Strawberry, Fresh	23	49	13	32	85	122	136	91	0.67
37	Raspberry, Fresh & Frozen	16	52					34	37	1.08
38	Sour Cherry, Fresh	15	28	19	21	30	18	47	24	0.52
39	Other Fruits (Tangerine)	21	1			1	1	0	0	
	<b>Melons</b>	<b>7,962</b>	<b>5,346</b>	<b>6,889</b>	<b>3,166</b>	<b>28,521</b>	<b>3,388</b>	<b>33,737</b>	<b>10,004</b>	
40	Melon, Fresh	7,727	5,123	6,446	2,915	27,393	3,211	14,840	5,711	0.38
41	Pumpkin, Fresh	211	214	172	102	436	57	17,217	3,483	0.20
42	Watermelon, Fresh	24	10	271	149	692	119	1,681	811	0.48
	<b>Grape</b>	<b>186,903</b>	<b>350,011</b>	<b>171,131</b>	<b>188,916</b>	<b>213,910</b>	<b>159,502</b>	<b>206,813</b>	<b>179,701</b>	
43	Grape, Fresh	106,412	168,910	96,357	70,341	136,012	97,939	137,925	120,890	0.88
44	Grape, Dried	80,491	181,102	74,775	118,575	77,898	61,563	68,888	58,811	0.85
	<b>Legumes</b>	<b>67,237</b>	<b>158,402</b>	<b>122,303</b>	<b>125,972</b>	<b>130,740</b>	<b>98,687</b>	<b>203,212</b>	<b>143,403</b>	
45	Bean	45,504	104,647	52,782	60,456	56,498	46,447	87,754	66,222	0.75
46	Mung bean	21,285	52,633	67,717	64,219	63,588	41,166	109,255	70,843	0.65
47	Pea	449	1,122	1,805	1,298	10,654	11,074	6,204	6,338	1.02
	<b>Dried Fruits and Vegetables</b>	<b>52,399</b>	<b>191,177</b>	<b>48,526</b>	<b>90,520</b>	<b>78,751</b>	<b>80,264</b>	<b>116,581</b>	<b>96,326</b>	
48	Peanut, Dried	15,365	38,015	9,422	14,166	13,502	10,624	29,275	22,850	0.78
49	Plums, Dried	8,421	23,385	7,991	13,761	24,138	17,783	24,644	17,095	0.69
50	Walnut, Dried	4,629	58,366	2,602	15,422	7,699	23,984	4,499	12,534	2.79
51	Pepper, Dried							18,340	11,208	0.61
52	Apricot, Dried	5,845	23,371	10,586	17,639	10,889	10,494	7,453	7,383	0.99
54	Vegetables, Dried	1,704	6,648	2,622	8,446	2,734	4,263	3,915	6,893	1.76
53	Mixed Fruits, Dried	14,026	26,917	11,461	12,646	14,803	5,960	13,599	5,649	0.42
55	Sesame, Dried							2,801	4,023	1.44
56	Almond, Dried	143	1,686	205	1,594	720	2,976	720	2,058	2.86
57	Apple, Dried	323	840	373	480	418	236	5,251	1,358	0.26
63	Pistachio, Dried	0	0	23	61	33	156	184	671	3.64
58	Carrot, Dried	125	473	262	711	511	651	482	473	0.98
61	Onion, Dried	5	17	195	771	17	20	161	342	2.13
60	Pea, Dried	59	305	138	225	130	96	193	107	0.55
62	Tomato, Dried	194	688	55	144	47	25	300	83	0.28
64	Peach, Dried	12	64	1	4	5	4	19	16	0.87
59	Polato, Dried	80	397	104	185	85	92	5	4	0.71
65	Fig, Dried	4	11	1	2	0	0	1	1	0.92
66	Lentil, Dried					5	3	0	0	
67	Other Fruits & Vegetables, Dried	1,464	9,994	2,486	4,264	3,016	2,895	4,740	3,578	

Источник: Министерство инвестиций и внешней торговли, июнь 2019 года

**Таблица 3-2-3 Экспортное количество и объем плодоовощной продукции по странам (более 1 млн. долл. США)**

No.	Exporting Country	2015		2016		2017		2018			Remarks
		Weight (ton)	Amount (1000 USD)	Unit Price (USD/ton)							
	Total:	591,779	1,193,563	796,387	929,282	904,122	645,514	1,251,732	889,693	711	
1	Kazakhstan	393,166	740,569	462,614	529,353	471,974	315,039	598,039	392,286	656	
2	Russia	47,058	79,498	119,664	147,417	165,165	113,791	238,904	166,239	696	
3	Kyrgyzstan	3,931	10,838	14,431	9,635	52,944	29,314	89,921	80,333	893	
4	Afghanistan	34,709	78,314	77,585	71,817	52,723	43,770	73,439	53,222	725	
5	China	23,938	57,939	24,676	38,648	21,916	17,367	66,853	46,192	691	
6	Turkey	14,853	48,392	16,808	27,297	27,694	31,529	23,594	25,198	1,068	
7	Pakistan	69	135	1,799	2,185	6,190	4,365	29,761	22,197	746	
8	Vietnam			706	514	12,428	8,259	22,478	14,606	650	Raisin
9	Iran	8,136	41,288	10,925	15,365	12,617	10,804	13,127	10,070	767	
10	Iraq	1,900	8,081	4,867	11,137	8,693	10,978	8,701	9,893	1,137	
11	Ukraine	3,028	7,833	3,039	4,393	7,282	5,276	15,052	8,982	597	
12	Belarus	2,028	5,687	2,050	3,294	4,513	4,620	8,501	7,716	908	
13	UAE	4,129	11,589	7,752	7,237	10,622	8,584	9,513	7,485	787	
14	Turkmenistan	21,768	24,770	15,886	13,413	11,098	8,519	11,556	5,655	489	
15	Germany	1,187	2,970	1,347	3,120	1,472	1,434	2,715	5,575	2,053	
16	Azerbaijan	3,063	10,049	3,393	6,920	4,271	4,510	4,357	4,944	1,135	
17	Latvia	6,916	15,605	4,287	6,751	4,693	3,622	6,152	4,566	742	
18	Tajikistan	102	204	231	280	832	623	5,847	3,640	623	
19	Georgia	3,520	7,939	3,825	6,456	1,995	1,980	4,916	3,203	652	
20	India	13,418	31,676	17,549	17,974	15,051	9,704	4,654	3,075	661	Dried beans
21	USA	290	1,031	257	957	657	1,068	1,270	2,338	1,842	
22	South Korea	1,898	1,132	365	949	889	934	943	2,243	2,378	
23	Saudi Arabia	137	540	146	322	836	833	1,090	1,178	1,081	

Источник: Министерство инвестиций и внешней торговли, июнь 2019 года

Что касается экспортного статуса садоводческих культур, то согласно экспортной статистике Государственного таможенного комитета, основными странами-экспортерами, основанными на экспортных заявках, являются Казахстан, Россия, Кыргызстан, Китай, Турция, Иран, Туркменистан, Иран и Индия. Экспортная стоимость - это стоимость отечественной продукции, стоимость упаковки, транспортные расходы до границы, а также пограничные цены, включая страховые взносы, которые несколько отличаются от данных Министерства по инвестициям и внешней торговле. 0,01% от этой суммы взимается в качестве таможенных сборов, но экспортные пошлины равны нулю. Общий объем экспорта девяти основных стран стабильно растет до 493,3 млн. долл. США (2016 г.), 576,6 млн. долл. США (2017 г.) и 767,8 млн. долл. США (2018 г.) (см. таблицу 3-2-5). Экспортные средства составляют 80,0% для грузовых автомобилей, 19,8% для железных дорог, 0,2% для воздушных перевозок, и доля грузовых перевозок увеличивается из года в год. Кроме того, объем авиаперевозок увеличивается, хотя и незначительно (см. таблицу 3-2-6).

#### (1) Казахстан

Стоимость экспорта составляет 389 миллионов долларов США (2018 год), которая неуклонно растет в течение последних трех лет. Пункты обработки - это различные фрукты и овощи, а продажи фруктов занимают первое место с точки зрения стоимости. Продукты включают вишни, виноград, абрикосы, помидоры, сухофрукты, персики, нектарины, листовые овощи и сливы, которые составляют более 10 миллионов долларов США. В 2017/2018 гг. сильный рост показали вишня (219%), абрикосы (226%), лук (199%), арахис (208%) и баклажаны (418%). Предполагается, что рост плодов был связан

с внедрением новых сортов и улучшением качества, а овощи были введены путем внедрения качественных семян из-за рубежа. Продукты переработки сухофруктов, сушеных овощей и замороженных фруктов составляют 5,2%. Есть много направлений на оптовый рынок, и важно продавать по низким ценам и в сроки отгрузки. Транспортные средства составляют 46,0% на грузовом транспорте и 54,0% на железнодорожном транспорте по весу, а также 71,1% на грузовом транспорте и 28,9% на железнодорожном транспорте по стоимости. Поскольку для казахстанского рынка важно сохранение свежести садовых культур, увеличивается доля автомобильного транспорта.

## (2) Россия

Стоимость экспорта составляет 169 миллионов долларов США (2018 год), которая неуклонно растет в течение последних трех лет. Покупает разнообразные продукты из фруктов и овощей, и самая продаваемая страна-экспортер высушенных овощей. Среди продуктов виноград, помидоры, нектарины, листовые овощи, абрикосы, вишни и персики стоят более 10 миллионов долларов США. В 2017/2018 гг. сильный рост показали вишня (219%), абрикосы (226%), лук (199%), арахис (208%) и баклажаны (418%). Рост вызван введением новых сортов для фруктов с улучшенным качеством и установкой теплиц для овощей. Обработанные продукты, такие как сухофрукты и сушеные овощи составляют 2,2%. Что касается экспорта в Россию, то АО "Узагроэкспорт" имеет много отгрузок на торговые дома и оптовые рынки, но также начались отгрузки в супермаркеты. Одной из сильных сторон на российском рынке узбекской продукции является то, что фрукты и полевые овощи могут быть отгружены на 2-3 недели раньше, чем другие конкуренты. Отгружается относительно качественная продукция. Экспортируемая в Казахстан продукция может быть реэкспортирована в Россию. Транспортные средства составляют 80,1% по грузовым автомобилям, 19,7% по железным дорогам и 0,2% по воздушным грузам в весовом выражении, а также 83,0% по грузовым автомобилям, 16,1% по железным дорогам и 0,9% по воздушным грузам в стоимостном выражении. Экспорт плодоовощных культур в Россию в подавляющем большинстве перевозится грузовыми автомобилями.

## (3) Кыргызстан

Стоимость экспорта составляет 69 миллионов долларов США (2018). Экспорт, в том числе плодоовощных культур, был остановлен в 2010 году из-за закрытия границ из-за внутренних конфликтов в Кыргызстане, но экспорт быстро вырос за последние три года. Дилинговые продукты-это разнообразные свежие фрукты и овощи. Среди продуктов вишня и виноград стоят более 10 миллионов долларов США. Несмотря на низкую цену за единицу продукции, объем отгрузки моркови составляет 15 000 тонн. В 2017/2018 гг. самые высокие темпы роста показали арбуз (2,378%), огурец (999%), вишня (413%) и абрикос (312%). Экспорт овощей растет, и это связано с улучшением покупательной способности с кыргызской стороны. Обработанные продукты, такие как сухофрукты и сушеные овощи составляют менее 1%. Что касается оценки узбекской продукции на кыргызском языке, то она имеет преимущество в лучшем качестве и более дешевой цене,

чем Кыргызская продукция. Транспортными средствами являются 94,3% грузовых автомобилей и 5,7% железных дорог, а также 93,2% грузовых автомобилей и 6,8% железных дорог. Экспорт плодоовощных культур в Кыргызстан в подавляющем большинстве перевозится автотранспортом.

#### (4) Афганистан

Стоимость экспорта составляет 53 млн. долларов США (2018 год), которая неуклонно растет в течение последних трех лет. Дилинговый продукты главным образом бобовые, и фасоль, арахис, нут, mungbeans, и лук не более 1 млн. долларов США. В 2017/2018 гг. самые высокие темпы роста по сравнению с предыдущим годом показали лук (5,840%), вишня (594%) и арахис (206%). Фрукты и овощи, кроме бобовых, также появились в таможенной статистике с 2018 года, и афганский рынок расширяет спрос на плодоовощные культуры в зависимости от ситуации с безопасностью в Афганистане. Транспортные средства составляют 97,7% грузовых автомобилей и 5,7% железных дорог по весу, 93,2% грузовых автомобилей и 6,8% железных дорог по стоимости. Экспорт садоводческих культур в Афганистан в подавляющем большинстве перевозится на грузовиках.

#### (5) Китай

Стоимость экспорта составляет 46 миллионов долларов США (2018), которая быстро растет с 2018 года. Дилинговый продукты являются более 1 млн. долларов США для фасоли Mung и изюмом. В 2017/2018 и mungbeans, которые являются сырьем для проростков и вишни, показывают самые высокие темпы роста в предыдущем финансовом году, на которые могут повлиять недавние трения в международной торговле для Китая. Многие компании-экспортеры ожидают быстрого роста экспорта на китайских рынках. Транспортные средства 90,3% автомобилей, 9,5% - на железнодорожный и 0,2% на воздушный груз по весу, и 88,8% автомобилей, 9,8% и 1,4% к авиаперевозкам на основе стоимости. Садово-огородные культуры для Китая в подавляющем большинстве перевозятся на грузовиках, а некоторые вишни перевозятся воздушным грузом.

#### (6) Другие Страны

Стоимость экспорта в Турцию составляет 22 миллиона долларов США (2018 год), а основными товарами являются бобы мунг, каперсы, изюм, грецкие орехи, сухофрукты и перец. Перевозки автотранспортом составляет 99,7% в стоимостном выражении. Стоимость экспорта в Иран составляет 9,8 млн. долларов США (2018 год), а основной товар-фасоль. Автомобильный транспорт составляет 85,5% в стоимостном выражении. Стоимость экспорта в Туркменистан составляет 5,6 млн. долларов США (2018 год), а основными товарами являются хурма и арахис. Автомобильный транспорт составляет 92,1% в стоимостном выражении. Стоимость экспорта в Индию составляет 3,1 миллиона долларов США (2018), а основной продукт-бобы мунг. Автомобильный транспорт составляет 51,1% в стоимостном выражении, а железнодорожный-46,5%. Эти четыре страны-экспортера находятся на несколько низкой тенденции.

**Таблица 3-2-4 Экспорт плодоовощной продукции, по странам, по годам, по продукту  
более 1 млн. долларов США**

Страны и плодоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысД олларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США
<b>Казакстан</b>	<b>466 176,2</b>	<b>295 836,2</b>	<b>478 358,8</b>	<b>315 266,9</b>	<b>597 318,0</b>	<b>389 235,4</b>
Вишня	23 512,1	41 482,0	21 535,6	47 081,7	24 679,1	102 971,6
Виноград	70 240,0	51 123,5	88 242,9	63 242,6	65 964,0	59 210,2
Абрикос	32 180,4	18 583,7	15 077,8	13 363,9	25 345,3	30 252,4
Помидоры	35 032,2	23 353,5	39 433,1	30 349,7	31 889,5	24 684,2
Сухофрукты	23 534,3	18 639,2	41 633,6	26 387,7	39 242,3	20 006,8
Финики	48 363,3	27 401,7	48 539,1	28 985,1	30 173,1	19 145,8
Нектарин	19 524,7	12 159,8	13 839,8	7 957,6	20 953,1	15 247,1
Зелень	16 367,2	12 467,0	19 968,9	13 451,8	25 991,9	13 976,1
Слива	20 795,9	10 489,2	20 150,7	9 676,7	18 481,4	13 590,2
Лук репчатый	45 395,2	3 141,6	24 905,4	4 728,0	71 894,9	9 415,3
Капуста	27 976,6	8 458,2	27 817,4	4 868,2	61 889,9	9 130,4
Изюм	34 922,0	27 935,4	26 589,2	19 408,3	12 415,7	8 359,1
Арахис	4 397,4	4 269,9	3 932,3	3 166,2	8 200,4	6 571,1
Морковь	9 011,7	882,7	19 837,4	2 922,1	42 091,1	5 568,4
Яблоки	2 988,5	1 683,7	5 784,8	3 454,8	5 529,9	4 916,7
Персики	8 767,1	5 389,7	6 184,2	3 157,4	7 578,9	4 618,4
Огурец	6 111,0	4 446,0	5 592,9	3 535,1	10 316,1	4 244,1
Граната	2 516,1	3 251,0	4 488,3	4 444,7	3 983,4	4 242,4
Баклажан	1 285,6	1 038,4	2 113,8	1 008,1	13 460,5	4 214,5
Перец	3 649,3	2 038,6	6 352,6	2 370,0	13 382,1	3 696,7
Кабачок	171,7	42,5	258,2	31,8	15 349,4	3 241,0
Перец (болгарский)	2 699,9	1 816,8	5 416,9	2 547,7	5 244,9	3 031,7
Бобовые	7 437,5	4 593,2	4 186,0	3 382,1	4 808,4	3 013,1
Маш	2 204,7	1 353,5	2 047,4	1 329,7	4 070,4	2 165,1
Грецкий орех	320,7	1 123,2	881,2	2 672,8	950,2	2 059,1
Чеснок	962,3	1 054,5	1 895,9	1 738,0	2 362,2	1 947,5
Лимон	2 029,4	2 299,0	2 996,9	3 830,8	946,0	1 560,2
Редька	2 989,8	712,5	3 120,7	785,4	6 406,4	1 358,4
Свекла	3 507,5	410,1	2 014,3	466,9	10 800,5	1 307,5
Цветная капуста	1 284,9	912,4	1 270,5	754,2	2 036,6	1 013,2
Дыня	2 086,0	544,2	6 857,8	641,5	2 929,5	832,4
Зеленый лук	359,8	339,4	469,6	278,2	1 150,6	563,8
Горох	293,5	192,9	861,7	830,4	674,9	558,6

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысДолларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США
Репа	947,5	142,0	1 176,0	219,4	2 334,4	398,6
Сушеные овощи	669,9	695,2	750,9	451,0	760,6	318,4
Арбуз	4,0	0,5	416,3	70,4	503,7	294,6
Сельдерей	257,6	200,0	94,3	62,3	575,1	293,7
Миндаль	29,7	145,1	108,7	518,5	86,4	290,2
Груша	640,2	392,5	614,4	337,2	458,7	273,8
Перец горький	184,8	248,5	362,6	375,4	327,9	247,0
Салат латук	300,0	199,7	189,3	124,9	195,3	102,7
Капуста пекинская	3,8	2,2	80,7	15,4	464,1	97,7
Айва	121,0	92,1	132,1	129,8	65,2	62,8
Инжир	19,6	18,6	34,0	29,4	56,8	44,0
Картошка					207,9	35,2
Салат айсберг	4,4	5,5	51,0	34,1	44,7	29,3
Замороженные фрукты	38,7	42,6			19,0	20,0
Клубника	9,4	9,4	20,3	29,3	22,4	12,5
Кабачки	25,5	7,2	29,1	10,6	3,5	2,0
Миндаль	1,8	5,9	2,1	10,1		
<b>Россия</b>	<b>119 998,9</b>	<b>85 076,3</b>	<b>165 604,9</b>	<b>114 714,2</b>	<b>238 895,2</b>	<b>168 906,6</b>
Виноград	24 567,7	16 595,0	38 272,2	27 327,7	47 981,4	36 657,0
Помидор	5 210,7	3 922,0	7 817,7	6 816,6	25 443,7	18 809,8
Нектарин	10 898,6	6 529,2	15 129,2	8 241,1	20 551,9	12 986,8
Зелень	16 864,1	12 902,8	18 734,8	13 097,0	18 082,3	12 125,0
Абрикос	16 755,2	9 971,3	5 655,2	4 764,2	11 991,0	11 895,8
Черешня	5 463,6	9 425,6	6 315,6	13 229,2	2 899,8	11 554,5
Хурма	12 101,5	6 611,8	19 041,8	10 814,1	18 357,7	10 736,9
Изюм	828,6	776,2	2 170,8	1 922,4	4 150,9	4 752,1
Слива	4 828,2	2 481,2	7 855,3	3 468,2	6 400,1	4 542,4
Сушеные фрукты	824,4	680,4	2 094,4	1 697,9	4 469,8	4 485,3
Сушеные овощи	1 708,2	3 610,4	1 492,8	2 806,2	1 752,0	3 932,0
Персик	2 415,9	1 497,7	2 921,4	1 539,0	5 120,2	3 265,0
Капуста	3 767,4	1 227,1	6 818,5	1 381,4	19 582,6	3 179,4
Салат айсберг	2 067,7	1 122,1	3 809,9	2 709,8	4 185,9	3 134,5
Огурцы	446,0	414,4	879,7	256,1	4 847,1	2 560,1
Грецкий орех	436,4	396,9	373,0	314,4	2 606,8	2 270,2
Гранат	670,9	672,7	1 801,7	1 871,2	1 924,7	2 115,0

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысДолларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США
Грецкий орех	1,6	9,6	157,8	650,1	494,8	1 967,6
Замороженные овощи	169,0	137,9	1 800,5	1 127,5	2 900,2	1 872,1
Чеснок	245,9	244,8	1 282,7	1 199,2	2 358,2	1 843,1
Перец	334,9	835,9	440,4	1 061,2	752,5	1 458,1
Лук	790,5	127,0	403,4	95,9	8 248,7	1 336,1
Перец болгарский	147,1	117,9	579,9	390,4	1 246,4	1 289,8
Цветная капуста	137,1	145,8	910,7	567,8	1 864,2	1 195,5
Лимон	244,1	254,2	602,8	826,0	773,7	1 153,7
Дыня	1 951,3	688,4	9 569,1	1 159,5	2 106,5	1 151,7
Замороженные фрукты	154,1	188,4	1 343,4	2 107,3	923,2	1 151,5
Морковь	669,4	164,3	876,0	124,3	5 765,3	889,8
Яблоко	1 100,3	527,3	391,2	261,2	951,9	716,9
Сладкий перец	1 720,9	1 093,4	2 010,4	1 181,2	818,0	681,0
Свекла	394,2	73,1	1 395,2	274,6	3 902,8	675,3
Бобовые	1 030,7	947,4	224,3	210,0	824,4	609,0
Баклажан	98,2	102,1	423,2	302,0	218,0	243,7
Тыква			173,3	22,1	1 842,0	234,1
Миндал	0,5	3,2	11,4	58,2	42,2	231,4
Зеленый лук	231,5	262,8	241,4	170,4	417,6	221,0
Перец горький	7,3	10,3	90,5	93,3	347,0	217,5
Редька	316,0	100,3	599,2	174,6	573,7	159,8
Маш	31,1	26,4	75,7	43,6	206,0	129,7
Капуста пекинская					319,2	108,7
Арбуз	108,4	27,8	195,3	29,4	121,5	75,4
Горох	7,9	7,0	25,0	23,2	65,2	60,9
Салат латук	100,0	61,9	70,5	50,0	86,1	54,5
Клубника			30,6	42,5	29,2	44,2
Айва	33,0	24,5	114,4	107,3	44,4	39,6
Репа	55,6	10,3	316,0	60,5	145,0	27,9
Картошка					104,3	19,8
Груша	61,1	45,7	52,8	34,0	25,6	16,4
Инжир	1,6	1,4	9,1	7,9	17,9	16,1
Каперси					5,0	9,6
Сельдерей	0,5	0,5	4,6	2,8	5,6	3,0
Кабачки					0,9	0,5

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысД олларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США
Фисташка			0,0	0,0		
<b>Киргизия</b>	<b>14 614,8</b>	<b>7 179,5</b>	<b>53 922,0</b>	<b>28 867,5</b>	<b>88 985,8</b>	<b>69 250,0</b>
Черешня			2 430,8	5 596,3	5 475,5	23 160,7
Виноград	1 456,0	1 246,0	9 122,5	6 435,9	21 616,5	16 423,4
Абрикос	497,2	275,7	2 033,5	1 843,7	4 995,0	5 756,2
Нектарин	1 988,3	1 210,9	2 950,4	1 671,3	6 705,7	3 963,9
Помидор	1 152,4	622,2	4 586,2	2 991,3	3 977,3	3 134,3
Слива	786,2	368,4	2 352,5	941,4	3 113,3	2 050,2
Морковь	1 935,8	84,4	6 444,2	823,0	15 432,2	1 925,0
Персик	1 424,8	839,9	1 977,4	982,7	3 738,5	1 911,0
Гранат	328,8	329,2	1 056,2	963,7	1 794,4	1 547,1
Хурма	1 312,3	713,0	1 286,1	716,2	1 878,4	1 361,0
Дыня	811,0	161,4	8 908,2	910,2	4 735,3	1 238,8
Арахис	221,0	148,7	633,6	478,1	1 773,7	1 082,0
Огурцы	375,7	119,7	2 348,8	625,5	1 481,9	852,7
Яблоко	322,8	154,3	755,7	435,2	861,5	832,6
Зелень	265,3	180,1	557,3	412,1	1 013,3	603,5
Изюм	413,1	194,0	752,8	587,9	534,5	304,3
Редька	52,0	7,3	547,1	199,8	1 156,0	301,6
Сушеные фрукты	56,6	48,7	230,4	97,6	1 149,1	287,6
Грецкий орех	0,1	0,2	83,6	148,3	342,3	268,3
Лимон	155,3	149,8	331,2	444,9	274,8	253,9
Арбуз	29,8	3,0	31,3	9,6	392,2	227,9
Перец	183,4	25,0	978,5	142,4	1 756,6	205,4
Миндал	0,6	2,9	27,0	95,5	112,5	190,3
Перец болгарский	49,2	37,5	309,1	238,6	325,1	174,6
Свекла	506,2	46,2	1 234,2	188,7	1 047,7	124,1
Бобовые	48,9	12,9	45,0	32,2	222,2	112,0
Чеснок	34,6	42,8	130,8	106,3	157,3	107,3
Горох	16,5	10,3	120,5	113,6	155,9	106,3
Капуста	0,8	0,0	941,1	150,4	882,0	104,4
Маш	12,4	7,2	44,5	18,9	198,5	97,3
Сушеные овощи	16,1	18,1	99,8	68,3	665,4	87,5
Айва	13,0	10,0	63,8	62,1	150,1	79,7
Груша	93,5	55,4	134,7	73,8	157,1	78,3
Цветная капуста	5,2	2,1	33,3	19,5	143,8	72,5

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысДолларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США
Баклажан	23,9	23,5	180,9	99,6	75,5	56,9
Перец горький	8,7	12,0	48,0	49,6	74,5	40,3
Репа			31,5	5,4	124,1	24,0
Клубника			25,5	53,1	43,0	23,3
Лук			27,5	4,3	141,6	22,6
Фисташка			0,6	3,2	8,0	22,4
Инжир			12,6	10,7	38,2	17,6
Капуста пекинская					39,7	7,9
Кабачки	1,4	0,2	10,2	5,8	6,8	3,7
Сладкая кукуруза					7,3	2,9
Замороженные овощи					7,0	1,6
Сладкий перец					3,5	0,6
Зеленый лук	14,6	15,4	1,1	1,0	0,9	0,4
Салат лагук	1,5	0,9	0,0	0,0		
Миндаль			2,1	9,9		
Салат айсберг			0,0	0,0		
<b>Афганистан</b>	<b>77 585,5</b>	<b>44 852,5</b>	<b>52 723,0</b>	<b>43 753,1</b>	<b>73 411,3</b>	<b>53 190,8</b>
Бобовые	34 227,8	22 983,6	38 960,7	31 928,8	48 786,9	37 672,0
Арахис	2 125,5	1 673,1	5 548,6	4 058,3	11 238,7	8 360,1
Горох	1 321,1	799,6	5 487,9	5 618,3	3 858,7	4 142,4
Маш	25 647,0	15 921,4	2 260,9	1 471,8	2 569,3	1 643,5
Лук	13 138,5	2 449,7	99,0	18,3	6 693,1	1 069,5
Черешня			8,7	17,4	24,3	103,2
Грецкий орех	17,6	74,8	0,1	0,2	21,4	68,0
Изюм	147,6	101,5	155,1	111,4	42,7	42,2
Персик			0,4	0,3	35,4	19,6
Фисташка					3,2	16,8
Дыня					13,6	9,0
Сушеные овощи					0,9	8,5
Капуста					69,3	8,4
Лимон			10,3	17,7	4,6	7,6
Яблоко			19,7	13,1	15,1	7,6
Арбуз					29,9	7,2
Перец болгарский					1,7	2,1

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысДолларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/ Тыс Долларов США
Виноград			2,2	1,9	0,7	1,8
Слива			15,7	10,8	1,4	0,8
Помидор			40,8	8,7	0,3	0,3
Сушеные фрукты	887,2	583,5	20,0	27,5	0,0	0,0
Хурма	40,2	22,4				
Груша			1,6	1,0		
Миндал	33,0	242,9	91,2	447,7		
<b>Китай</b>	<b>24 676,2</b>	<b>19 216,0</b>	<b>21 915,9</b>	<b>17 066,4</b>	<b>66 853,2</b>	<b>46 129,3</b>
Маш			0,0	0,0	38 422,1	24 515,5
Изюм	24 346,4	18 836,7	21 108,2	16 063,0	27 474,1	20 344,9
Черешня					147,9	629,1
Сушеные фрукты	285,8	202,9	807,8	1 003,4	799,0	619,9
Миндал					10,0	20,0
Фисташка			0,0	0,0		
Грецкий орех	44,0	176,4				
Арахис			0,0	0,0		
Бобовые			0,0	0,0		
<b>Турция</b>	<b>16 843,6</b>	<b>14 461,0</b>	<b>28 259,4</b>	<b>28 158,9</b>	<b>23 484,5</b>	<b>22 626,3</b>
Маш	7 881,7	4 802,9	13 332,5	8 446,6	11 052,3	6 682,6
Каперси	2 479,3	2 906,8	2 833,9	3 119,0	2 787,2	4 276,1
Изюм	3 149,1	2 789,9	5 147,7	4 247,3	4 246,0	3 858,4
Грецкий орех	286,0	1 166,3	2 562,6	7 700,5	926,6	2 705,9
Сушеные фрукты	2 225,2	2 259,1	1 449,0	1 315,5	2 606,0	1 999,0
Перец	36,1	14,8	565,1	269,4	497,9	1 588,4
Бобовые	502,3	336,9	280,5	229,6	720,0	538,9
Миндал	23,0	115,2	258,4	822,6	165,4	403,2
Фисташка			14,3	66,6	80,3	309,5
Горох	9,0	3,6	1 792,4	1 924,3	169,8	151,2
Арахис			23,0	17,5	118,3	94,1
Лук	251,9	65,4			114,4	19,0
<b>Иран</b>	<b>10 924,5</b>	<b>7 997,2</b>	<b>12 641,3</b>	<b>10 729,7</b>	<b>13 031,4</b>	<b>9 793,0</b>
Бобовые	4 601,6	2 969,2	9 868,4	8 074,6	11 383,5	8 350,9
Маш	3 563,7	2 154,6	1 249,4	816,1	834,4	610,9
Изюм	1 758,2	1 615,8	913,2	730,1	591,4	470,7
Грецкий орех	225,0	959,6	220,2	610,7	42,0	126,2
Горох	83,3	68,9	304,2	330,7	95,0	102,1

Страны и плодовоовощи	2016 год		2017 год		2018 год	
	Объём/ тонна	Сумма/ТысДолларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США	Объём/ тонна	Сумма/Тыс Долларов США
Миндал			14,3	70,1	38,2	99,1
Арахис					47,0	33,2
Абрикос	18,0	10,4				
Лук	487,0	77,9				
Сушеные фрукты	187,6	140,7	37,0	30,5		
Фисташка			10,0	49,0		
Перец			24,6	17,9		
<b>Туркменистан</b>	<b>15 901,2</b>	<b>7 235,9</b>	<b>11 098,2</b>	<b>8 260,1</b>	<b>11 553,9</b>	<b>5 607,2</b>
Хурма	3 152,5	1 684,9	3 594,6	2 301,7	3 158,8	2 171,9
Арахис	1 788,6	1 595,2	2 112,4	1 734,5	2 001,1	1 370,6
Лук	9 260,9	1 394,0	1 811,7	333,0	5 183,1	647,3
Грецкий орех	451,8	1 376,7	477,9	1 322,6	340,6	629,1
Сушеные фрукты	372,5	361,8	634,7	673,4	253,9	238,7
Изюм	651,8	623,3	516,3	486,5	248,6	187,4
Черешня	38,8	32,1	110,2	179,6	48,4	97,8
Гранат			275,9	239,6	61,0	72,2
Миндал	10,6	50,0	6,3	28,1	17,9	38,4
Горох	27,2	16,9	7,0	7,8	57,7	38,2
Нектарин			51,2	24,9	49,0	33,8
Яблоко			1 237,7	786,1	41,7	19,8
Маш	23,0	18,2			24,0	18,0
Слива			100,5	32,9	29,5	14,2
Персик			35,4	13,3	23,2	12,3
Бобовые	108,6	76,6	68,0	55,8	13,5	12,2
Перец	15,0	6,3			0,4	4,4
Груша			8,2	4,1	1,5	0,9
Сушеные овощи					0,0	0,3
Абрикос			4,4	4,2		
Виноград			23,6	16,9		
Картошка			20,0	13,0		
Айва			2,1	2,0		
<b>Индия</b>	<b>17 548,9</b>	<b>11 463,0</b>	<b>15 051,4</b>	<b>9 756,9</b>	<b>4 653,6</b>	<b>3 080,1</b>
Маш	17 460,8	11 363,6	14 525,4	9 161,3	4 541,4	2 883,8

Источник: Государственный таможенный комитет, неофициальные данные, август 2019

**Таблица 3-2-5 Транспортные средства в разбивке по странам, годам и средним значениям**

Страны	2016 год		2017 год		2018 год	
	Масса (тон)	Стоимость в тыс. долл.	Масса (тон)	Стоимость в тыс. долл.	Масса (тон)	Стоимость в тыс. долл.
<b>Казахстан</b>	<b>466 176,2</b>	<b>295 836,2</b>	<b>478 358,8</b>	<b>315 266,9</b>	<b>597 318,0</b>	<b>389 235,4</b>
на грузовой машине	174 218,7	135 921,6	209 905,4	165 739,2	274 599,9	276 921,3
по железной дороге	291 957,5	159 914,5	268 453,4	149 527,6	322 718,1	112 314,1
на самолете			0,0	0,1		
<b>Россия</b>	<b>119 998,9</b>	<b>85 076,3</b>	<b>165 604,9</b>	<b>114 714,2</b>	<b>238 895,2</b>	<b>168 906,6</b>
на грузовой машине	62 975,2	44 107,2	112 485,9	83 526,8	191 248,0	140 149,9
по железной дороге	56 284,4	39 504,0	52 446,8	29 762,7	47 103,3	27 259,5
на самолете	739,3	1 465,1	672,3	1 424,7	543,9	1 497,2
<b>Кыргызстан</b>	<b>14 614,8</b>	<b>7 179,5</b>	<b>53 922,0</b>	<b>28 867,5</b>	<b>88 985,8</b>	<b>69 250,0</b>
на грузовой машине	14 614,8	7 179,5	53 922,0	28 867,5	86 895,7	68 639,5
по железной дороге					2 090,1	610,5
<b>Афганистан</b>	<b>77 585,5</b>	<b>44 852,5</b>	<b>52 723,0</b>	<b>43 753,1</b>	<b>73 411,3</b>	<b>53 190,8</b>
на грузовой машине	72 245,5	42 322,0	51 645,5	42 879,0	69 241,8	49 590,9
по железной дороге	5 339,9	2 530,5	1 077,5	874,1	4 169,6	3 600,0
<b>Китай</b>	<b>24 676,2</b>	<b>19 216,0</b>	<b>21 915,9</b>	<b>17 066,4</b>	<b>66 853,2</b>	<b>46 129,3</b>
по железной дороге	24 168,2	18 644,4	19 862,2	15 442,1	60 346,6	40 982,7
на грузовой машине	508,0	571,6	2 053,6	1 623,9	6 358,7	4 517,5
на самолете			0,1	0,3	147,9	629,1
<b>Турция</b>	<b>16 843,6</b>	<b>14 461,0</b>	<b>28 259,4</b>	<b>28 158,9</b>	<b>23 484,5</b>	<b>22 626,3</b>
на грузовой машине	16 843,6	14 461,0	28 259,1	28 158,0	23 413,8	22 560,6
по железной дороге					70,5	65,3
на самолете			0,3	0,9	0,1	0,5
<b>Иран</b>	<b>10 924,5</b>	<b>7 997,2</b>	<b>12 641,3</b>	<b>10 729,7</b>	<b>13 031,4</b>	<b>9 793,0</b>
на грузовой машине	8 861,4	6 624,7	9 045,2	7 865,9	11 358,4	8 376,2
по железной дороге	2 063,1	1 372,4	3 595,9	2 863,3	1 673,0	1 416,8
на самолете			0,2	0,5		
<b>Туркменистан</b>	<b>15 901,2</b>	<b>7 235,9</b>	<b>11 098,2</b>	<b>8 260,1</b>	<b>11 553,9</b>	<b>5 607,2</b>
на грузовой машине	7 154,6	5 737,0	10 976,2	8 204,0	8 209,9	5 165,5
по железной дороге	8 746,6	1 498,9	122,1	56,1	3 343,9	441,8
<b>Индия</b>	<b>17 548,9</b>	<b>11 463,0</b>	<b>15 051,4</b>	<b>9 756,9</b>	<b>4 653,6</b>	<b>3 080,1</b>
по железной дороге	8 034,0	4 600,7	12 562,9	7 918,7	2 409,9	1 575,0
на грузовой машине	9 513,9	6 855,4	2 479,4	1 800,8	2 225,5	1 431,6
на самолете	1,0	6,9	9,0	37,4	18,2	73,5
<b>Всего</b>	<b>764 269,8</b>	<b>493 317,5</b>	<b>839 574,9</b>	<b>576 573,7</b>	<b>1 118 186,7</b>	<b>767 818,9</b>

Источник: Государственный таможенный комитет, неофициальные данные, август 2019

### 3.2.4 Внутреннее распределение плодоовощной продукции

Продукты из Дехкана, относительно мелких фермеров, продаются на розничных рынках, называемых дехканским базаром на уровне районов или оптовыми рынками на региональном уровне. В этом десятилетии в городских районах были развиты каналы сбыта через супермаркеты, которыми являются местная столичная компания "Крозинка" и казахстанско-узбекская столичная компания "макро". Доля свежих садоводческих культур хотя и составляет 2,2% в общероссийском потреблении, но в пределах города Ташкента этот показатель составляет 12%. Торговый коэффициент увеличивается на 10-15% ежегодно двумя сетями супермаркетов за счет увеличения числа открываемых магазинов и покупателей. Ожидается, что маркетинговый канал через супермаркеты будет расширяться.

**Таблица 3-2-6 Бизнес управления по супермаркетам**

Имя бренда	korzinka.uz	makro supermarket
Орган управления	Anglesey Food OOO (Узбекский капитал)	Orient Group — Darvoza Savdo OOO (Казахско-Узбекски капитал)
Год формирования отдела супермаркета	2006	2009
Количество магазинов по состоянию на июнь 2019 года	По всей стране 48 магазинов, планируется открыть всего 120 магазинов в течение нескольких лет, относительно сосредоточены в городе Ташкенте	По всей стране 53 магазина, планируется открыть новые 11 магазинов в 2019 году, относительно распространяясь на региональные города
Виды магазинов в городе Ташкент	26 Супермаркет, 1 Дисконт и 4 Смарт	3 Гипермаркет and 20 Супермаркет
Ежедневный объём торговли свежих овощей и фруктов	50-60 тонн / день (по состоянию на июнь 2019 года)	20-22тон / день (по состоянию на июнь 2019 года)
Логистический центр	Прилегающая территория оптового рынка Куйлюк и Самарканда	Ташкентская кольцевая дорога. и Самарканд
Источники закупок	Контрактные Фермеры 40%, Дехкан 10%, Оптовики 50%	Контрактные Фермеры 60%, Оптовики 40%
Основные Торговые Продукты	Картофель, морковь, помидор, огурец, лук, баклажаны, перец, капуста, китайская капуста, яблоко, цитрусовые, сезонные овощи и фрукты, импортные фрукты, такие как банан	

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству на основе интервью с супермаркетами

По прогнозу отечественных маркетинговых агентств, маршруты супермаркетов будут увеличены. С другой стороны, оптовая система в настоящее время составляет 80% или более и будет поддерживать постоянную функцию из-за таких преимуществ, как низкая цена.

**Таблица 3-2-7 Сравнение системы оптового рынка и маркетинга супермаркетов**

Аспект маркетинга	Через оптовые рынки	Через супермаркеты
Количество	Разнообразие в качестве	Поддержание постоянного качества
Колебание цен	Резкое	Стабильное за исключением торг. дней
Указание цены	Ценовые показатели ограничены.	Ценники прилагаются.
Антисанитарные условия	Неконтролируется для общих бактерий и кишечной палочки	Контролируется инспекторами
Слой клиентов	Все слои, операторы продовольственного бизнеса и ресторанов	Слои среднего и высокого дохода
Преимущества	Низкие цены в зависимости от переговоров Свежесть для листовых овощей и корнеплодов Возможно приобрести в большом количестве	Безналичный расчет с баллами по банковским картам Возможна покупка в течение 18: 00-22: 00 после работы в офисе

	в кг единице	Можно купить в небольшом количестве Сохранение безопасности пищевых продуктов
Проблемы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Скопление транспорта и людей</li> <li>• Улучшение санитарно-гигиенических условий</li> <li>• Инвестируйте в холодные хранилища для совместного использования</li> <li>• Борьба с терроризмом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Земли или здания для открытия новых магазинов</li> <li>• Снижение логистических затрат и эффективный сбор продукции</li> <li>• Нарастание потенциала в области классификации для фермеров-контрактников</li> <li>• Сохранение свежести</li> </ul>

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству на основе интервью

### 3.2.5 Обработка

В то время как отечественные перерабатывающие предприятия в основном сосредоточены и расположены в Ташкентской и Самаркандской областях, перерабатывающий бизнес был начат и в других регионах. Есть много случаев, когда крупные перерабатывающие компании работают на собственных фермах. Основными методами обработки садовых культур являются традиционная солнечная сушка или паровая тепловая сушка с использованием энергии, взятой из углей или природного газа. Последние методы сушки, такие как замораживание сухой, чтобы сохранить питательные вещества, такие как витамин С, не преобладают. Для обработки сока, компании установили заводы TETRA PAK для стерилизации и заполнения после извлечения, поэтому, упаковывая типы подобны среди компаний продукции сока. Замораживание фруктов осуществляет ведущая компания ООО "Голд Сухофруктс" (Ташкент), которая экспортирует вишню и малину и отгружает их в группу компаний, супермаркет "макро". Эта компания устанавливает завод IQF (Независимая быстрая заморозка) и заново строит широкомасштабные замораживатели. Другие компании также планируют внедрить продукты IQF в зависимости от потребностей покупателей. Способы обработки приведены в таблице 3-2-8.

**Таблица 3-2-8 Способы обработки садовых культур**

Виды	Процес	Целевые Культуры	Использование
Сушка для фруктов	Предварительная очистка→мойка→сортировка→очистка кожуры→нарезка→сушка→смешивание→очистка→взвешивание / упаковка	Абрикос, слива, вишня, персик, etc.	сухофрукты
Сушка для винограда	Солнечная сушка в целом	Особый сорт винограда для изюма	изюм
Сушка для листовых овощей и корнеплодов	Предварительная очистка→стирка→сортировка→очистка кожуры →нарезка→приготовление на пару→сушка→смешивание→очистка→ взвешивание / упаковка	Тыква, свекла, морковь, лук, репа и др.	Материалы для изготовления гранолы
сушка для томатов	Солнечная сушка в целом	Приготовление различных помидоров	Для приготовления
Сушка для трав и специй	Предварительная очистка→стирка→сортировка→сушка→очистка→фрезерование→взвешивание / упаковка	Чили, кориандр, укроп, зеленый лук, Лук порей, стручковый перец, баклажаны и др.	Для приготовления
Сушка для картофеля	Предварительная очистка→стирка→сортировка→очистка кожуры →нарезка→кипячение→сушка→охлаждение→формование → взвешивание / упаковка	Картофель	Картофельные хлопья, суп быстрого приготовления
Концентрированный Фруктовый	Предварительная очистка→мойка→сортировка→экстрагирование→стерилизация→охлаждение→подслащивание→масштабирование /	Яблоко, груша, абрикос, виноград, нектарин, вишня, лимон и т. д.	Концентрированный фруктовый

Виды	Процес	Целевые Культуры	Использован ие
Сок	упаковка		сок
Подслащива ния Фруктового Сока	Предварительная очистка→мойка→сортировка→заполнение подслащивающей воды→масштабирование/розлив	Яблоко, груша, абрикос, виноград, нектарин, вишня, лимон и др.	Компот
Овощные Соленья	Предварительная очистка→мойка→сортировка→ очистка кожуры →нарезка→пароварки→заправки приправы воды→масштабирование/розлив	Каперсы, огурцы, лук, Чеснок, морковь, капуста и др.	Соленья, Квашеная Капуста
Заморозки для фруктов	Предварительная очистка→стирка→сортировка→Быстрая заморозка→очистка→масштабирование / упаковка	Клубника, вишня, малина, тутовник и др.	Для пригото вления конфет
Заморажива ние картофеля	Предварительная очистка→стирка→сортировка→ очистка кожуры →нарезка→Приготовление На пару→Быстрая заморозка→очистка→масштабирование / упаковка	Картошка	Жареный картофель
Сушка для орехов	Солнечная сушка в целом	Арахис, миндаль (абрикосовое семя), фисташки, грецкий орех и др.	Сушеные орехи

Источник: японское агентство по международному сотрудничеству на основе интервью

Когда директора процессинговых компаний готовят бизнес-планы для подачи заявки на кредит, они собирают техническую информацию из социальных сетей с помощью "телеграммы" приложения для смартфонов или веб-сайтов в интернете и контактного оборудования. Некоторые производители заключают контракты с местными агентами в Ташкенте, а перерабатывающие компании приглашают специалистов производителей. Перерабатывающие компании закупают специальное оборудование и установки для переработки из Германии, Италии и Швейцарии, в то время как они закупают общее оборудование из Турции и Китая.

### 3.2.6 Спрос на кредиты компаний связанных плодоовощеводством

По данным УЗАРСП и результатам интервью с компаниями, связанными с плодоовощеводством, определены потребности компаний и частных лиц, связанные со всеми этапами производства, переработки, хранения и маркетинга, а также компаний по поставкам сельскохозяйственных ресурсов и сельскохозяйственных услуг. Финансовые потребности заинтересованных сторон кратко изложены в таблице 3-2-9. Определение правомочности в двухэтапном займе находится на рассмотрении.

**Таблица 3-2-9 Финансовые потребности заинтересованных сторон**

заинтересованная сторона	финансовые нужды	Цели	Факторы для улучшения цепочки поставок	Право на участие в Двухэтапном кредитовании
Индивидуальный фермер	Строительство холодильных установок	Установка небольшого холодильника, включая склад	Сохранение качества продукции на короткий срок	подходящий
	Строительство теплицы	Монтаж терморегулируемого винилового дома, системы капельного орошения, системы отопления и др.	Круглогодичное производство и модернизация продукции	подходящий
	Совершенствование в интенсивном саду	Установка системы капельного орошения и культивационного сооружения, заготовка саженцев, улучшение почвенных условий	Повышение качества продукции и урожайности	подходящий
	Закупки сельскохозяйственной техники	Закупка трактора, навесного оборудования трактора, комбайна, скоростного опрыскивателя и др.	Снижение затрат на оплату труда	подходящий
	Восстановление оросительной системы	Улучшение забора, ворот, каналов, насосной станции, водохранилище и т. д.	Эффективное использование воды	подходящий

заинтересованная сторона	финансовые нужды	Цели	Факторы для улучшения цепочки поставок	Право на участие в Двухэтапном кредитовании
	эксплуатационные расходы	Закупка сельскохозяйственных нужд	Повышение качества продукции и урожайности	НЕподходящий
Агро-Фермерское Предприятие	Строительство холодильных установок	Установка большого холодильника, включая склад	Сохранение качества продукции на длительный период	подходящий
	Строительство теплицы	Монтаж терморегулируемого винилового дома, системы капельного орошения, системы отопления и др.	Круглогодичное производство и модернизация продукции	подходящий
	Совершенствование в интенсивном саду	Установка системы капельного орошения и культивационного сооружения, заготовка саженцев, улучшение почвенных условий	Повышение качества продукции и урожайности	подходящий
	Закупки сельскохозяйственной техники	Закупка трактора, навесного оборудования трактора, комбайна, скоростного опрыскивателя и др.	Снижение затрат на оплату труда	подходящий
	Восстановление оросительной системы	Улучшение забора, ворот, каналов, насосная станция, водохранилище и т. д.	Эффективное использование воды	подходящий
	эксплуатационные расходы	Закупка сельскохозяйственных нужд	Повышение качества продукции и урожайности	НЕподходящий
Бизнес по Переработке	Найм профессионального консультанта	План и проектирование технологического объекта	Эффективная обработка	подходящий
	Строительство холодильных установок	Установка большого холодильника, включая склад	Сохранение для унификации входного объема	подходящий
	Закупка обрабатывающих машин	Установка технологических машин для сушки, замораживания, отжима сока, розлива и др. включая гигиенически контролируемый склад	Повышение стоимости продукции, приобретение сертификата (ISO22000, Халяль, Узстандарт и др.)	подходящий
	Закупка упаковочных машин	Монтаж машин для упаковки, заготовка материалов	Сохранение продукта, повышение брендинга продукта	подходящий
	Закупка погрузочно-разгрузочного оборудования	Закупка вилочного погрузчика и транспортера	Снижение затрат на оплату труда	подходящий
	эксплуатационные расходы	Закупка сырья	Быстрая оплата фермерам	НЕподходящий
Маркетинговый бизнес (Посредники, Оптовики, Экспортеры, Супермаркеты)	Строительство холодильных установок	Установка холодильника	Сохранение качества продукции на короткие и длительные сроки	подходящий
	Закупка авторефрижераторов	Приобретение грузовика или контейнера СА (контролируемой атмосферы) с прицепом	Сохранение качества продукции на большие расстояния	подходящий
	Расширение контрактных ферм	Поддержка фермеров-контрактников	Стабильные поставки продукции для удовлетворения потребностей потребителей	подходящий
Бизнес агро удобрений (Химическое Удобрение, Пестицид / Фунгицид / Гербицид. Сертифицированные Семена, Компост, Инструменты)	Строительство завода для локализованных удобрений	Установка обрабатывающих машин	Снижение затрат на сельскохозяйственные ресурсы	подходящий
	Предоставление сельскохозяйственных консультационных услуг	Консультирование по своевременной соответствующей технологии ведения сельского хозяйства	Повышение качества продукции и урожайности	НЕподходящий (ТА)
Сельскохозяйственная техника и Бизнес в сфере заморозки	Приобретение сельскохозяйственной техники в лизинг	Лизинг трактора и комбайна	Снижение первоначальных затрат на сельское хозяйство	подходящий
	Строительство холодильных установок	Аренда холодильного помещения	Сохранение качества продукции на короткие и длительные сроки	подходящий
	Закупка сельскохозяйственной техники для реализации на складе	Механизация на ферме	Снижение затрат на оплату труда	НЕподходящий

## 4. Текущее состояние банковского сектора и выбор УФО

### 4.1 Обзор банковского сектора

В Узбекистане уровень финансового посредничества исторически был ниже, как показано в «Кредит экономике» (21,8% ВВП в 2016 году) по сравнению с другими странами с переходной экономикой в Центральной Азии (см. В 2016 году коэффициенты колеблются примерно от 30% до 50% для этих стран). Тем не менее, благодаря значительному прогрессу в финансовой либерализации, этот показатель достиг 39,7% в 2018 году (оценка МВФ) с 21,8% в 2016 году. В 2017 году президент Узбекистана издал указ о либерализации валютного рынка и унификации множественных обменных курсов, в следствие чего Центральный банк Узбекистана (ЦБУ) за один день девальвировал национальную валюту сум до 8 100 сумов за 1 доллар США и ввел новую систему установления рыночных обменных курсов. В то время официальный курс ЦБУ составлял 4210 сумов за 1 доллар США. Благодаря значительному прогрессу в финансовой либерализации отношение «кредит к экономике» в 2018 году значительно достигло 39,7% (по оценкам МВФ) с 21,8% в 2016 году

Эта либерализация валюты привела к девальвации узбекского сума и, таким образом, побудила экспортеров увеличить свои продажи за рубежом. Экспорт увеличился до 13,9 млрд. долларов США (ежегодное увеличивается на 14,1%) в 2017г. Кроме того, вместе с усилиями нового правительства по улучшению инвестиционной среды в Узбекистане, унификация обменных курсов привлекла иностранных инвесторов, так что общий объем инвестиций подскочил на 7,1% до 14,9 млрд долларов США в 2017 году, включая 3,2 млрд долларов США в виде прямых иностранных инвестиций и кредитов. Узбекистан поднялся на 13 позиций до 74-й в рамках «Легкости ведения бизнеса» Всемирного банка в 2018 году. При этом, такая внезапная девальвация узбекской суммы, похоже, снизила доверие населения к банковскому сектору и национальной валюте узбекскому суму. Это может быть скрытой, фундаментальной проблемой узбекского банковского сектора.

В настоящее время при содействии Всемирного банка правительство добивается прогресса в реструктуризации банковского сектора в Узбекистане. Центральным вопросом является приватизация государственных банков и банков с государственной собственностью. Страновой отчет МВФ по Узбекистану № 19/129 (2019) указывает на срочную необходимость стратегии реструктуризации банковской системы. Действительно, ЦБУ продолжил модернизацию своих надзорных возможностей и инструментов пруденциального регулирования (например, система оценки CAMELS, стресс-тест). Но, как МВФ (2019) также указывает, что существуют ограничения для воздействия макроэкономической политики и пруденциальных нормативов в большей части государственной банковской системы, и мы не должны недооценивать риски, создаваемые такой системой. Кроме того, с долгосрочной точки зрения, ЦБУ должен мобилизовать внутренние сбережения и привлечь больше частного участия в банковский сектор, сохраняя при этом устойчивость банковского сектора для завоевания доверия частного сектора. Кроме того, с учетом либерализации валютного курса существует еще одна проблема, связанная с тем, что у банков возникают проблемы с балансом, вызванные крупными государственными

предприятиями с нехеджированными валютными кредитами. Основываясь на предыдущих политических дискуссиях, Агентство по управлению государственными активами, похоже, получило указание от правительства и подготовилось к продаже части государственных пакетов акций банков (Алокабанк, Туронбанк, Асака Банк, Азия Альянс Банк и SQB). Признано, что приватизация банковского сектора может привести к общественному доверию к банковскому сектору и в конечном итоге к мобилизации большего количества депозитов в стране.

По состоянию на 1 мая 2019 года банковский сектор в Узбекистане доминирует на финансовом рынке с общими банковскими активами в размере 248,4 трлн. сум, которые принадлежат 13 банкам с государственной собственностью (85% от совокупных банковских активов) и другим 16 банкам (15%). Если посмотреть на долгосрочные финансовые рынки, такие как рынок акций и облигаций в Узбекистане, они находятся на ранней стадии развития. Фондовый рынок все еще развивается с ограниченными инструментами, такими как корпоративные акции и облигации. Количество листинговых компаний на Ташкентской фондовой бирже составляет всего 182 человека, а рыночная капитализация составила около 1,8 миллиарда долларов США (5% ВВП на конец 2017 года). Кроме того, рынок облигаций остается небольшим. В 2004 году был отмечен пик выпуска корпоративных облигаций: 23 выпуска эквивалентны 26 миллионам долларов США (0,2% ВВП). Но поскольку несколько эмитентов корпоративных облигаций объявили дефолт в 2005 году, выпуск резко сократился. На рынке не было государственных облигаций и деривативов. В 2018 году правительство впервые выпустило суверенные облигации на сумму около 600 миллиардов сумов (70 миллионов долларов США). В феврале 2019 года правительство впервые выпустило еврооблигации на сумму 1 млрд долларов США в долларах США (0,5 млрд долларов США на 5 лет: 4,7% и 0,5 млрд долларов США на 10 лет: 5,3%). МФК выпустила первые узбекские облигации SamarkandBonds на сумму 80 миллиардов сумов (10 миллионов долларов США) для Хамкорбанка со сроком погашения 2 года и ставкой купона 9,5%.

Финансовые показатели банковского сектора показывают, что банковская система стабильна. Нормативный капитал к взвешенным по риску активам относительно высок - 15,3%, в то время как рентабельность банковского сектора также высока с ROE 17,2%. Это подразумевает, что ЦБУ надлежащим образом регулирует и контролирует банковский сектор посредством внутреннего и внешнего надзора. Кроме того, правительство Узбекистана и ЦБУ договорились о Базеле III (2015-2019) в 2015 году, и поэтому они постепенно работали над укреплением позиций капитала банков, введением регулирования ликвидности, пересмотром метода измерения риска и т. д.

В последние годы, в основном из-за растущего финансового спроса в Узбекистане общий объем банковских кредитов достиг 193,2 триллиона сумов (примерно 22,8 миллиарда долларов США) по состоянию на 1 мая 2019г, ежегодно увеличиваясь на 51,8%. Однако при общем взгляде на сбор средств и банковские операции в узбекском банковском секторе, то, во-первых, приведенные ниже числовые данные объясняют, что банки испытывают трудности в сборе средств, особенно в среднесрочной и долгосрочной мобилизации средств в Узбекистане. Причиной недостаточной мобилизации депозитов является проблема низкой уверенности населения в банковском секторе Узбекистана, как упоминалось ранее.

і) доля депозитов в общих обязательствах низкая и составляет 37%; и

ii) Доля депозитов на срок более одного года в общей сумме депозитов низкая и составляет 34%. Причиной недостаточной мобилизации депозитов является проблема низкой уверенности населения в банковском секторе Узбекистана.

В такой ситуации и неразвитых долгосрочных финансовых рынках, таких как фондовый рынок и рынок облигаций, чтобы справиться с устойчивым среднесрочным и долгосрочным финансовым спросом на капитальные инвестиции, банки покрыли дефицит финансирования, получив долгосрочные заимствования (55% от общей суммы обязательств) от правительства (т.е. МФ, Агентства по управлению государственными активами, Государственного фонда реконструкции и развития) и зарубежных партнеров по развитию (ПЛ) / международных финансовых институтов (МФИ) и т. д. В результате отношение кредитов к депозитам чрезвычайно велико и составляет 236% для всех банков страны. Если коэффициент превышает 100%, он обычно признается овербанкингом (overbanking). Соотношение кредитов и депозитов составляет 294% для банков с государственной собственностью (13 банков) и 91% для небольших частных банков (16 банков). Это означает, что банки с государственной собственностью могут легче получать долгосрочные займы от правительства и зарубежных учреждений.

С другой стороны, если мы посмотрим на банковские операции, доля долгосрочных кредитов в общем объеме банковских кредитов чрезвычайно высока - 94%, а доля кредитов в иностранной валюте составляет 56% в общем объеме банковских кредитов. Это потому, что банки покрыли дефицит финансирования путем получения долгосрочных займов (включая займы с преобладанием иностранной валюты) от правительства и ПР / МФИ.

Что касается уровня процентных ставок, ставка рефинансирования ЦБУ составляет 16% (с 25 сентября 2018 года), а средняя ставка по депозитам составляет 15,4% для краткосрочных депозитов (срок погашения один год или менее) и 16,5% для долгосрочных депозитов. в то время как средние ставки по кредитам варьируются от 19% до 26% для кредитов в суммах, от 4% до 11% для кредитов в иностранной валюте и от 5% до 11% для льготных кредитов в суммах.

Таблица 4-1-1 Сбор средств и операции в банковском секторе

Fund-raising (in billion sums, %)			Ratio of Loans to Deposits: 236%	Bank Operations (in billion sums, %)		
Deposits (in sums)	81,700	100%		Loans	193,170	100%
Demand	30,566	37%	By loan maturity			
1-30 days	3,333	4%	Short-term loans	12,208	6%	
31-180 days	8,692	11%	Long-term Loans	180,962	94%	
181-365 days	11,539	14%	By loan currency			
1 year -	27,570	34%	Loans in sums	84,563	44%	
Credit and leasing operations payable	121,458		Loans in foreign currencies	108,607	56%	
Other liabilities	15,711		By customer types			
<b>Total Liabilities</b>	<b>218,869</b>		Individuals	28,206	15%	
<b>Capital</b>	<b>29,543</b>		Legal entities	164,964	85%	
<b>Total Assets</b>	<b>248,412</b>		By customer sectors			
* Deposits / Total Liabilities = 37.3%			Industry	68,436	35%	
			Agriculture	14,406	7%	
			Construction	5,058	3%	
			Trade and public catering	11,275	6%	
			Transportation and communication	22,346	12%	
			Logistics supply and sales	3,026	2%	
			Housing and community services	2,095	1%	
			Individuals	28,206	15%	
			Other sectors	38,322	19%	
			<b>Interest Rates on Loans</b>			
<b>Interest Rates on Deposits</b>			In sums			
By maturity			Total	23.8%		
1 year or less	15.4%		Short-term	22.5%		
Over 1 year	16.5%		Long-term	24.5%		
By customers & maturity			1~2 years	23.6%		
Household (~30 days)	15.9%		2-3	26.4%		
Household (31~90 days)	15.8%		3-4	24.1%		
Household (91~180 days)	15.7%		4-5	21.7%		
Household (181~365 days)	18.1%		5-10	19.7%		
Household (1 year ~)	19.0%		10 ~	18.9%		
Corporate (~30 days)	11.1%		In foreign currencies			
Corporate (31~90 days)	14.3%		Total	6.3%		
Corporate (91~180 days)	13.7%		Short-term	8.0%		
Corporate (181~365 days)	15.4%		Long-term	6.1%		
Household (1 year ~)	14.6%		1~2 years	7.7%		
			2-3	10.5%		
			3-4	9.3%		
			4-5	7.8%		
			5-10	5.5%		
			10 ~	4.4%		
			In sums only for preferential loans			
			Total	6.2%		
			Short-term	5.4%		
			Long-term	6.4%		
			1~2 years	5.4%		
			2-3	7.8%		
			3-4	10.8%		
			4-5	10.0%		
			5-10	7.2%		
			10 ~	6.5%		

Note 1: Consumer Price Inflation 14.3% (2018 est, IMF)  
 2: CBU's Refinance Rate 16% (as of end-July 2019)  
 Source: CBU Statistics (as of 1 May 2019)

В реальности, банковский сектор сильно сконцентрирован тремя крупными государственными банками (НБУ, Асака Банк, Xalq Bank) с 45,8% от общего объема банковских активов, и, таким образом, кредитная деятельность банков, по-видимому, в значительной степени определяется государством. Согласно страновому отчету МВФ Узбекистана №18 / 177 (2018), льготные кредиты предоставляются государственным предприятиям, на которые приходится более половины всех льготных кредитов; ГП и СП 56%, частные корпорации 23%, частные лица 12% и другие 9%. В результате, кажется, существует неизбежная проблема, описываемая как «неправильное распределение кредитов» для частного сектора и мелких фермеров / сельскохозяйственных предприятий. Согласно IFC (2018) MSME Finance Gap 2017, дефицит финансирования ММСП (включая фермеров и связанный с сельским хозяйством бизнес) составляет 11,8 млрд. долл. США (18% ВВП) (т. е. потенциальный спрос на ММСП 13,5 млрд. долл. США - текущие поставки на MSME 1,7 миллиарда долларов США).

В ответ на такую неизбежную финансовую проблему, в январе 2018 года правительство учредило Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности. В партнерстве с 25 банками Фонд предоставил индивидуальным / микро / малым предприятиям (включая фермеров) услуги по предоставлению кредитных гарантий, а также субсидирование процентов<sup>4</sup> сельскохозяйственного сектора.

В настоящее время, с точки зрения развития индивидуального / микро / малого бизнеса, услуги кредитных гарантий через Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности являются основным политическим меню правительства Узбекистана. Такое направление политики вполне понятно, потому что в отличие от прямых кредитов, основанных на политике, система кредитных гарантий может реализовать охват, используя ограниченный государственный бюджет. По состоянию на конец 2016 финансового года общая сумма гарантированных кредитов составляет 599,2 млрд. сумов или 70,9 млн. долларов США. Судя по гарантированной средней сумме кредита в 0,7 миллиарда сумов или 82 000 долларов США за кредит, услуги по предоставлению кредитных гарантий, по-видимому, сосредоточены на относительно меньших инвестициях в капитал для мелких фермеров, сельскохозяйственных предприятий и других предприятий. Поскольку внутреннее регулирование Государственного фонда позволяет предоставлять сумму кредитной гарантии в 10 раз больше оплаченного капитала фонда (т.е. 740 млн. долларов США), Государственный фонд сможет покрыть приблизительно 3,3% от общей суммы банковских кредитов. (22,8 млрд. долларов США). Этот коэффициент покрытия крайне низок на сегодняшний день. Но политически значимым является то, что Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности начал свою деятельность как агентство по внедрению услуг кредитных гарантий. Ожидается, что это будет еще более улучшено за счет помощи правительства и / или ПР с целью удовлетворения существующих финансовых потребностей отдельных / микро / малых предприятий.

**Таблица 4-1-2 Структура государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности**

Год основания / месяц	Август 2017
Юридическое основание	Постановление Президента № 3225 о создании государственного фонда поддержки предпринимательской деятельности (18 августа 2017 года); Постановление Кабинета Министров № 704 о мерах по организации деятельности фонда развития предпринимательской деятельности при Кабинете Министров (8 сентября 2017 года)
Надзорный орган	Кабинет Министров

<sup>4</sup> Ранее из 8 фондов, которыми управляло правительство, 2 фонда (Фонд поддержки малых промышленных зон в городе Ташкенте (50 млн. Долларов США) и Фонд для развития малого бизнеса (100 млрд. сумов)) предоставляли предпринимателям услуги кредитных гарантий и отчасти кредиты. Они были переведены в Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности за счет первоначального взноса.

Оплаченный капитал (полностью финансируется государством)	50 миллионов долларов США + 200 миллиардов сумов (24 миллиона долларов США) = 74 миллиона долларов США * 1)
Максимальное соотношение гарантированного кредита к капиталу фонда	10 раз (т.е. 740 миллионов долларов США)
Персонал и организация	Исполнительный директор (1), заместитель исполнительного директора (1), начальник отдела по гарантии (1), начальник отдела по субсидированию процентов (1), другие сотрудники (11), всего 15 человек.
Запуск операций	Январь 2018
Основные услуги	Кредитная гарантия (гарантия 50% на кредит до 2 млрд. Сум, гарантийный сбор 1%); и субсидии * 2)
Приемлемые пользователи для гарантии кредита	Индивидуальные / микро / малые предприятия (в соответствии с юридическим определением индивидуального / микро / малого бизнеса в Узбекистане; статья 5 Закона № 69-II, принятая 25 мая 2000 года и измененная в 2003 и 2012 годах) * 3)
Не отвечающие критериям проекты будут исключены	Погашение ранее полученных кредитов; производство алкогольной и табачной продукции; азартные игры и другие игры; строительство объектов торговли и общественного питания; и формирование оборотного капитала для торговых и посреднических организаций.
Эффективность бизнеса и типы пользователей в 2016 финансовом году	[Кредитная гарантия] 823 проекта, 599,2 млрд. сумов (при 0,7 млрд. сумов): Домашний скот 24%, теплица 16%, оборудование 15%, дошкольные образовательные учреждения 15%, строительные материалы 8%, другие 6%, холодильник 4%, рыбоводство 4%, птицеводство 4%, переработка сельскохозяйственной продукции 2%, интенсивные сады 2% (на основе номера проекта) [Субсидии] 1 273 проекта, 147,5 млрд. сумов (при 0,1 млрд. сумов): Молодежный союз 40%, жилищное объединение 24%, животноводство 11%, процентные субсидии 7%, тепличное хозяйство 5%, рыбоводство 4%, птицеводство 4%, другие 3%, холодильник 2% (на основе номера проекта)

Примечание 1: Согласно интервью с руководящей группой Государственного фонда (апрель 2019 г.), Всемирный банк планирует предоставить Фонду кредиты на сумму 20 млн. долл. США (с акцентом только на животноводческий сектор) без процентных ставок, а также правительство Франции планирует предоставить грант в размере 50 миллионов евро.

Примечание 2: Эти процентные субсидии покрывают 5-10% процентов по ссуде в сумме, подлежащей уплате, и 40% процентов по ссуде в долларах США, подлежащих уплате (но при этом максимальный коэффициент покрытия составляет до 3% от процентной ставки).

Примечание 3: Поскольку определение МСП было отменено в поправке в 2003 году, действующее положение определило «микро / малый бизнес» по количеству работников, в зависимости от типа бизнеса. Что касается малого бизнеса, то число работников составляет менее 100 для производства, менее 50 для сельского хозяйства и других отраслей, менее 25 для сферы обслуживания и других. Что касается микробизнеса, то число сотрудников составляет менее 20 для производителя и менее 10 для не производителя.

Источники: Интервью с Государственным фондом поддержки развития предпринимательской деятельности (апрель 2019 г.) и презентация для руководства, подготовленная руководящей группой Фонда.

Если мы кратко рассмотрим политику Узбекистана, связанную с МСП, то ее основным направлением является улучшение бизнес-среды. Были приняты законы, связанные с МСП, в том числе Закон о предпринимательской деятельности (1991) и т. д., которые создали институциональные рамки для определения МСП, прав предпринимателей и их защиты, гарантии свободной экономической деятельности, налоговой системы, кредитов МСП, и другие. Кроме того, в целях повышения экономической активности частных МСП были приняты законы о регистрации компаний, режиме лицензирования и т. д. Также, в плане поддержки МСП, были представлены обслуживание кредитного поручительства и субсидии ссудного процента для финансовой поддержки через вышеназванный Государственный фонд поддержки предпринимательства, в то время как система налогообложения приняла благоприятную для МСП упрощенную схему и подоходного налога, НДС и налога на собственность, а также освобождение от экспортной пошлины для экспортоориентированных МСП.

В области сельскохозяйственной финансовой политики, Министерство сельского хозяйства разработало стратегию развития в области сельхозпродукции Uzbekistan на 2019 -2030', которая включает свои 10 основных стратегий, где конкретные меры поддержки, подкрепленные государственными расходами, включают субсидирование процентных ставок по кредитам, субсидии, техническое руководство, информационные услуги и т. д. Что касается финансовой поддержки, то в ЦБУ есть отдел мониторинга финансирования сельского хозяйства (10 сотрудников) при Департаменте мониторинга деятельности коммерческих банков по финансовой поддержке предпринимательства, который отслеживает тенденции выдачи кредитов сельскохозяйственному сектору, но такие банки, как Агробанк, обычно поручено осуществлять программы кредитования на основе сельскохозяйственной политики.

С другой стороны, небанковские каналы финансирования на финансовом рынке Узбекистана абсолютно невелики. Например, совокупные активы лизинговой отрасли составляют примерно 5,0 трлн сум (1,6% ВВП). С точки зрения долгосрочной политики по улучшению финансирования сельского хозяйства и частного малого бизнеса, было бы правильным сказать, что правительству следует пересмотреть вопрос о содействии небанковским финансовым опционам, таким как лизинг в Узбекистане.

Кроме того, существует 37 микрокредитных организаций, функционирующих в соответствии с действующими правовыми рамками, такими как Гражданский кодекс, Законы о микрофинансировании и микрокредитных организациях и нормативные акты ЦБУ. Общий объем кредитов микрокредитных организаций на 1 января 2019 года достиг 321,9 млрд. сумов (0,1% к ВВП), увеличившись ежегодно на 53,5%.

Требуемый минимальный уставной капитал для микрокредитной организации в настоящее время составляет 2,0 млрд. сум. Они предоставили частным лицам и микропредприятиям краткосрочные бизнес-кредиты для капиталовложений (примерно 40% от общего объема кредитов), а также краткосрочный оборотный капитал (примерно 60%). Процентные ставки варьируются от 36% до 60% годовых. Верхний предел кредита составляет 20 миллионов сумов для физического лица и 200 миллионов сумов для бизнеса. Однако, по данным Национальной

ассоциации МФО (NAMF), в основном из-за ограниченности сбора средств и отсутствия филиалов, микрокредитные организации не могут использовать широкие возможности кредитования фермеров и микробизнеса в сельской местности.

#### 4.2 Внутренние проблемы банков, неотъемлемо связанные с агро-кредитованием

Если мы посмотрим на практику кредитования в узбекских банках, система оценки банков традиционна и стандартна, и они имеют общие черты, как показано в следующей таблице. Практика кредитования, предусматривающая требование 125% -130% залога недвижимости к сумме кредита, широко распространена. Эта практика является разумной для коммерческого кредитования.

**Таблица 4-2-1 Система оценки в узбекских банках**

организационная структура	<p>Главный офис: Кредитно-инвестиционный отдел или Финансовый отдел, Кредитный комитет</p> <p>Подразделения: Кредитные офицеры, отвечающие за розничную торговлю (личные кредиты, автокредиты, жилищные кредиты, краткосрочные займы на пополнение оборотного капитала), кредитные офицеры, отвечающие за инвестиционный кредит (среднесрочные и долгосрочные кредиты на капитальные вложения).</p> <p>Кредитные офицеры проводят оценку кредита и выполняют последующие меры после выдачи кредита, в то время как головной офис в основном осуществляет мониторинг, включая процедуру погашения кредита, а юридический отдел принимает меры для сбора просроченных кредитов.</p>
Методы оценки	<p>Ортодоксальный метод оценки: 1) Рассматривать способность возмещения на основе всесторонней оценки как финансово-хозяйственных факторов (в формате Excel), так и на нефинансовых факторов; 2) проверка кредитной истории; и 3) оценка залогового обеспечения (практика кредитования, требующая 125%-130% залога к количеству займа. Задачи требования залога включают право землепользования, здания, банковские взносы, и т.д.). В случае кредитования инвестиционного капитала, банки требуют 30% или больше самофинансирования от полной стоимости инвестиционного проекта.</p>
Оценочные документы:	<p>1) основная информация о клиенте; 2) кредитная история (полученная от КАТМ); 3) финансовая информация (B / S, P / L, оценка: 10 элементов оценки, таких как коэффициент текущей ликвидности, прибыльность и т. д. Клиенты делятся на три категории в процессе утверждения); 4) история операций с банком; 5) проект инвестиционного плана; 6) прогноз будущих денежных потоков (до 5 лет в соответствии с проектом); 7) экологическая оценка; и 8) обеспечение / поручитель (и) и т. д.</p>
«Знай своего клиента»	<p>Унифицированный код физического лица / корпорации, предоставленный правительством, практически используется для процесса KYC (т.е. знай своего клиента) при получении новой заявки на кредит от нового клиента.</p>

Скоринг кредитоспособности	Прогресс внедрения системы кредитного скоринга в банках был разным, так например, один из опрошенных банков только что ввел кредитный скоринг только для личных кредитов. Но широко распространена комплексная оценка (100 баллов) основана на финансовых факторах (70 баллов) и нефинансовых факторах (30 баллов). Общей задачей для банков является установление связи между начисленными баллами и другими системами, такими как установка процентных ставок, оценка кредитоспособности, управление портфелем.
Пособия по агрокредитованию:	Нет никаких буклетов / пособий для кредитных специалистов, занимающихся кредитованием сельского хозяйства в банках, включая Агробанк, специализирующийся на сельском хозяйстве. Несмотря на то, что руководства необходимы для улучшения знаний банковских служащих о сельском хозяйстве и клиентах, связанных с сельским хозяйством, банку было бы сложно подготовить его из-за ограниченного бюджета и кадровых ресурсов у каждого банка.

Источник: Интервью с 7 банками-кандидатами УФО (апрель - июнь 2019 г.)

Хотя сохраняется небольшая обеспокоенность тем, что прямое вмешательство ЦБУ в кредитное ценообразование и обеспечение программ кредитования на основе политики нанесло ущерб практике управления рисками банков, нет никаких доказательств того, что действующая нормативная база в значительной степени препятствует практике банковского кредитования.

Согласно данным «Ведение бизнеса» Всемирного банка (2019 г.), Узбекистан занимает 60е место с точки зрения «Получение кредита». Узбекистан с 65 баллами из 100 и может сравниться со средним показателем по региону (68,7 балла) в Европе и Центральной Азии. Это доказывает, что правительство Узбекистана предприняло усилия по созданию и реализации таких финансовых базовых механизмов, как законные права заемщиков и кредиторов через законы о залоге (Гражданский закон 1996 г., Закон о залоге 1992 г. (пересмотренный в 1998 и 2007 гг.)), Защиту прав обеспеченных кредиторов посредством законы о банкротстве, распространение кредитной информации и покрытие кредитных бюро (42,7% взрослых, ср. 19,4% в 2016 году, 43,4% в Европе и Центральной Азии в 2019 году).

Тем не менее, по результатам проведенных исследовательской командой ЛСА бесед с банками-кандидатами в УФО, представляется, что банки не могут удовлетворить реальный финансовый спрос на сектор цепочки создания стоимости в садоводстве, включая фермеров и частные агрофирмы. Согласно интервью с ЦБУ и ПР, отсутствуют статистические данные в частности о финансовом разрыве сельскохозяйственного сектора, включая сектор цепочки добавленной стоимости в садоводстве, но только 7,5% от общего объема банковских кредитов идет в сельскохозяйственный сектор (28,8% ВВП) в Узбекистане.

Это связано главным образом с двумя существенными ограничениями со стороны предложения. Во-первых, из-за трудностей банков в привлечении депозитов и неразвитости долгосрочных финансовых рынков в Узбекистане, внутренние ресурсы финансирования, особенно средне- и долгосрочные, не являются достаточными для банков Узбекистана. Во-вторых, банки сталкиваются с практическими проблемами, неотъемлемо связанными с агрокредитованием.

Интервью с банками показывает, что для сельского хозяйства существуют сопутствующие риски, такие как риск волатильности рынка, производственный риск и операционный риск. В практике кредитования банки сталкиваются со многими проблемами для кредитования сельского хозяйства. Все это специфические проблемы, связанные с сельскохозяйственным кредитованием, которые отличаются от общих проблем кредитования.

**Таблица 4-2-2. Практические вопросы и ключ к успеху в агрокредитовании**

Проблемные Домены	Практические трудности	Ключевые факторы успеха
Трудность в сборе данных	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Отсутствие надежных данных, необходимых для принятия решения о займе</li> <li>- Плохая практика землевладельцев, агентов и банковских служащих</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Автоматизация сбора данных (например, производство, рыночная цена, сельскохозяйственные данные, прогноз погоды)</li> </ul>
Более высокие кредитные риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Более высокие кредитные риски, вызванные характером сельскохозяйственных рисков (например, производственный риск, риск колебаний цен)</li> <li>- Отсутствие залога</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знание сотрудниками банка фермеров и клиентов, связанных с сельским хозяйством</li> <li>- метод кредитования на основе денежных потоков</li> <li>- Кредитный скоринг на основе ИИ и точный анализ / прогноз денежных потоков</li> <li>- Индивидуальные кредитные продукты (например, срок погашения кредита, льготный период, графики погашения)</li> <li>- Диверсифицированная тактика управления рисками (например, мониторинг клиентов на местах, диверсификация портфеля, кредитный скоринг)</li> <li>- инвентарный залог</li> <li>- Системы стимулирования для кредитных специалистов с опытом работы в сельскохозяйственном секторе</li> </ul>
Более высокие транзакционные издержки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокие затраты на охват удаленных сельских клиентов</li> <li>- Затраты времени на оказание помощи сельхозпроизводителям в подготовке документов заявки на кредит, подтверждении аренды оборудования, погашении кредита и т. Д.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Автоматизация процесса кредитования (например, мобильный банкинг)</li> <li>- Системы стимулирования кредитных специалистов для работы с большим количеством сельскохозяйственных клиентов</li> </ul>

Источник: Интервью с 7 банками-кандидатами УФО (апрель - июнь 2019 г.)

В последние годы, максимально используя финансовые схемы, финансируемые ПР, узбекские банки узнали, что сельскохозяйственные кредитные продукты требуют гибкой схемы погашения

кредита, льготного периода, графика погашения и т. д. Они имеют большой опыт кредитования в рамках проектов МБРР и АБР, например, со сроком погашения займа 3-10 лет, льготного периода 1-2 лет, процентных ставок 5-6% (в US\$), залоговым обеспечением 125%, и подготовкой шкалы погашения, согласно реальным возможностям пользователей. В частности, Агробанк начал брать в штат агрономов` (специалистов в области земледелия) с 2018 г, и банк направил 150 агрономов в областные филиалы с целью усилить мониторинг клиентов заемщиков.

Однако с целью радикального улучшения финансового доступа для мелких фермеров и частных агрофирм в будущем желательно повысить операционную эффективность каждого банка, максимально используя такие методы, как кредитный скоринг и любые другие инструменты для автоматизации кредитования. операции внутри каждого банка. Кроме того, каждому банку может потребоваться предусмотреть ориентированную на сельское хозяйство бизнес-модель с точки зрения клиентского сегмента, кредитных продуктов, модели кредитования, конкурентных преимуществ и развития внутренних человеческих ресурсов. Кроме того, чрезвычайно важно обучить сотрудников банка основам базовых знаний о клиентах сельского хозяйства.

В то же время, учитывая высокую долларизацию ссуд, когда ссуды в долларах и других иностранных валютах превышают ссуды в суммах из-за высокого спроса отечественных компаний на кредиты в долларах США для импорта зарубежного оборудования, когда банки выдают ссуды фермерам и агрофирмам, которые получают доходы в основном в виде сумм, а также в виде валютных кредитов, они должны будут внимательно следить за чрезмерными валютными кредитами этих клиентов и рисками возможного увеличения бремени погашения из-за ослабления сума в будущем.

#### **4.3 Рекомендации по финансированию развития сельского хозяйства и сельских районов**

Ожидается, что для ускорения улучшения банковской деятельности по кредитованию, ориентированной на сельское хозяйство, правительство будет играть роль в улучшении соответствующих условий для финансирования сельского хозяйства и развития села в Узбекистане.

##### **1) Укрепление кредитного бюро (КАТМ)**

В настоящее время КАТМ пытается улучшить базу данных и сервисные меню. В виду этого, рекомендовано следующее: i) Служба базы данных, специализированная на агрокредитовании (например, метеорологические данные, агрономические и данные по культурам, индекс вегетации, справочные данные, сельскохозяйственные статистики), ii) Основанная на ИИ скоринговая система и служба поддержки управления портфелем ценных бумаг, и iii) платформа аграрных клиентов для бухгалтерии и управления исходящей наличности.

Чтобы расширить кредитование сельского хозяйства, каждый банк должен будет пересмотреть бизнес-модель и внедрить решения, основанные на ИКТ. Но все же банкам было бы сложно собирать и анализировать сельскохозяйственные данные из-за ограниченного бюджета и человеческих ресурсов. Кроме того, при проведении статистической обработки банкам было бы

сложно собрать достаточное количество выборочных данных и разработать модель кредитного скоринга на основе анализа данных для сельскохозяйственного кредитования.

Поэтому в такой области, как ожидается, общественная организация, такая как КАТМ, создаст платформу, на которой банки смогут собирать необходимые данные для сельскохозяйственного кредитования и использовать кредитный скоринг и другие вспомогательные услуги.

## **2) Создание руководств по кредитованию сельского хозяйства**

В целях расширения знаний банковских служащих о сельском хозяйстве и клиентах, связанных с сельским хозяйством, желательно создать руководства по кредитованию сельского хозяйства в Узбекистане.

Исходная информация заключается в том, что у банка возникли трудности при создании такого руководства по кредитованию из-за ограниченного бюджета и кадровых ресурсов каждого банка. Интервью с банками-кандидатами УФО показало, что банки очень рассчитывают на подготовку такого руководства.

Таким образом, Исследовательская группа ЛСА рекомендовала Банковской ассоциации Узбекистана подготовить руководство по кредитованию, которое должно быть разделено по видам сельского хозяйства / агробизнеса и всесторонне включать следующее: i) Базовые знания сельскохозяйственного подсектора (сфера охвата, история, характеристики рынка, размер рынка, количество субъектов хозяйствования, прибыльность, доля рынка по регионам); ii) Тенденции (спрос и предложение, потребители, поставщики, цены, проблемы управления), iii) Бизнес (характеристики продуктов, производственный процесс, каналы сбыта, экспорт); iv) контрольные точки, подлежащие проверке (условия бизнес-операции, финансовые требования и сроки, средние финансовые показатели, движение денежных средств); v) управленческие советы; vi) Соответствующие законы / правила; и vii) Деловая ассоциация (контактная информация). Кроме того, было бы полезно подготовить руководство по продвинутым методам, таким как обеспечение запасов, кредитование на основе денежных потоков и другие.

## 5. Учет Гендерной Проблематики

### 5.1 Нынешние Гендерные УсБобовые

В Узбекистане гендерное равенство закреплено в Конституции, и нет никакой правовой дискриминации по признаку пола. Уровень образования достаточно высок, а грамотность мужчин и женщин достигла почти 100%<sup>5</sup>. В настоящее время женщины обычно работают за зарплату, однако забота о детях по-прежнему считается обязанностью женщин. Отмечается, что рабочие места женщин в Узбекистане являются преимущественно сферой образования и здравоохранения, и на долю женщин приходится более 70% в этих секторах, в то время как в транспортном секторе и строительном секторе они составляют лишь около 10%. Что касается сельского хозяйства, то доля работающих мужчин несколько больше, чем женщин (АБР, 2018<sup>6</sup>). Сельское хозяйство традиционно рассматривается как труд мужчин, однако в данный момент ситуация меняется.

Плодоовощеводство-это сектор, который больше всего интересует женщин<sup>7</sup>. По результатам проведенного в 2019 году командой ЛСА социально-экономического обследования сельских районов в целом определены следующие роли и функции в цепочке создания стоимости садоводства мужчин и женщин:

**Мужчины:** управление орошением / очистка каналов, член Ассоциации водопользователей, подготовка земли, междурядная обработка, применение химических и минеральных удобрений, управление водными ресурсами, обрезка, подготовка бизнес-плана, отбор культур, хранение уборочных культур, продажа урожая экспортерам / Центральный рынок, управление и эксплуатация сельскохозяйственных машин

**Женщины:** прополка, сортировка, упаковка и продажа сельскохозяйственных культур соседним оптовикам

Как мужчины, так и женщины участвуют в сельскохозяйственной деятельности, однако работы различаются в зависимости от пола. Например, в ходе упомянутого выше обследования мужчины и женщины заявили: “женщины не могут управлять транспортными средствами” и “женщины не могут управлять сельскохозяйственными машинами”<sup>8</sup>. Мужчины склонны думать, что у женщин недостаточно опыта ведения сельского хозяйства, однако они знают, что это связано со многими работами, которые женщины выполняют дома. Отбор урожая на основе анализа рынка осуществляется мужчинами в целом, однако мужчины консультируются по этому вопросу со своими женами до принятия окончательного решения. Отмечается, что в последнее время многие мужчины работают вдали от дома<sup>9</sup>, что позволяет женщинам брать на себя

<sup>5</sup> <http://uis.unesco.org/country/UZ>

<sup>6</sup> АБР, 2018, Проект инфраструктуры цепочки создания стоимости садоводства (RRP UZB 51041), дополнительный документ 17: детальная социальная и гендерная оценка

<sup>7</sup> Проектный документ по предлагаемому дополнительному кредиту (ВБ, 2018, отчет № 1) PAD 2583)

<sup>8</sup> Даже если женщина знает, как управлять сельскохозяйственными машинами, она будет осуждена, если она это сделает (мнение женщины)

<sup>9</sup> Количество разрешений на работу, выданных правительством Узбекистана для работников из России, увеличилось с 69 тысяч в 2006 году до 1,25 миллиона в 2013 году. (Источник: население и миграция в Российской Федерации. статистический ежегодник. Москва)

традиционные мужские работы. Даже если женщины являются руководителями ферм, которые не знают, как управлять сельскохозяйственными машинами, они могут решить эту проблему, наняв мужчин на работу.

Выявляются также гендерные проблемы, обусловленные культурным происхождением. Согласно данным социально-экономического обследования сельских районов, землевладение в целом принадлежит мужьям, и если мужья умерли или пары развелись, женщины могут стать лицами, принимающими решения. Кроме того, только сыновья традиционно наследуют активы от своих родителей, что затрудняет доступ дочерей к этим активам. Тем не менее, если все дети-женщины, они могут наследовать имущество своих родителей. Общие активы, а именно транспортные средства, машины и скот, приобретаются мужчинами и регистрируются на мужские имена. Когда мужчины и женщины получают денежные доходы от своей работы, денежные средства рассматриваются как активы семьи, которые не могут быть управляться женщинами.

Независимо от пола респонденты, участвовавшие в обследовании социально-экономического положения сельских районов, указали на трудности с доступом к кредитам. Например, процентная ставка Агробанка составляет 8%, что является высоким показателем для сельхозпроизводителей. Они хотят получить кредит с низким процентом, а именно, менее 3%. Кроме того, многие из них сказали, что они не знают, как подать заявку на кредит или у них нет залога для кредита. С другой стороны, когда некоторые производители получили кредит от банков и хокимията, у них есть опыт принуждения к посадке определенных культур банками и хокимиятом против их воли, что принесло меньше прибыли, чем ожидалось в сезон сбора урожая.

Если менеджер фермы-женщина, то все виды работ в качестве менеджера, включая торговлю с экспортом, организацию труда, бухгалтерский учет, выполняются ею. Однако активное участие женщин в управлении фермерскими хозяйствами по-прежнему ограничено, по данным банкиров<sup>10</sup>, такие женщины составляют лишь 5-10% от общего числа руководителей фермерских хозяйств. Однако на самом деле такая ситуация постепенно меняется. Объем кредитования коммерческими банками малых и средних предпринимателей женского пола (не ограничиваясь сельским хозяйством) быстро увеличился с 90,1 млрд. сум в 2007 году до 1 646,7 млрд. сум в 2016 году (2018 год, АБР<sup>11</sup>), что предполагает проникновение женщин в управление бизнесом.

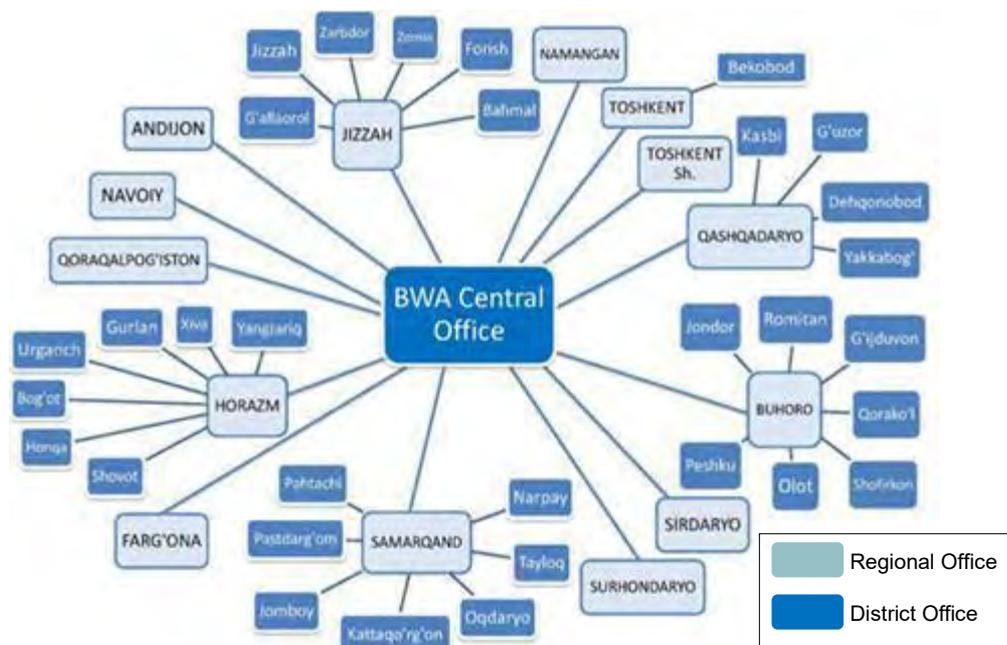
На самом деле, даже в сельском хозяйстве женщины-руководители фермерских хозяйств в Ташкентской области создали неформальную группу, и они организуют ежемесячные встречи для обмена сельскохозяйственными знаниями, своим опытом, такими как доступ к кредитам или составление бизнес-планов и так далее. Кроме того, в Андижанской области одна женщина-владелец компании по производству плитки поняла, что Плодоовощеводство-это прибыльный бизнес, и она начала строительство холодильных складов и перерабатывающего завода. Это означает, что, хотя женщины-руководители фермерских хозяйств являются меньшинством, они пытаются расширить свой бизнес, пользуясь шансами.

---

<sup>10</sup> Женщины-владельцы фермера составляют 7,1% от всех фермеров (Министерство сельского хозяйства, 2019)

<sup>11</sup> АБР, 2018, Узбекистан обновление страновой гендерной оценки

В Узбекистане Комитет женщин является ответственной правительственной организацией по учету гендерной проблематики. Он формулирует и продвигает политику / программы по учету гендерной проблематики в любых секторах, однако сам по себе он не осуществляет проекты. С другой стороны, Ассоциация деловых женщин (АДЖ), НПО, поддерживает женские предприятия. Он имеет 16 000 членов, и 68 отделений, включая головной офис, региональные и районные отделения, в стране (см. Следующий Рисунок). Отмечается, что финансовые ресурсы АДЖ зависят от членского взноса, а иногда и от бюджета проекта партнера по развитию.



Источник: Домашняя страница Ассоциации деловых женщин

**Рисунок 5-1-1 Структура ассоциации деловых женщин**

## 5.2 Попытки учета гендерной проблематики участвующими финансовыми учреждениями и партнерами по развитию

АБР разработал руководство по проекту для проекта развития цепочки создания стоимости в садоводстве, и в руководстве установлены показатели для учета гендерной проблематики, например, создание 5 женских ассоциаций, обеспечение занятости женщин, распространение истории успеха женщин, создание женских групп для развития агробизнеса и так далее. Кроме того, он предусматривает, что не менее 20% субзаемщиков должны быть женщинами. Однако существует случай, когда номинальным претендентом на получение ссуд является жена, в то время как практическим управлением сельским хозяйством занимается только ее муж, и предоставление ссуд женщинам не обязательно способствует активному участию женщин в управлении сельским хозяйством.

В целом банки неохотно предоставляют кредиты сверхмалым растениеводам, таким как Дехкан, у которых нет залога, особенно женщинам-растениеводам. Кроме того, в сельской

местности действуют некоторые неформальные системы денежного кредитования с более низкими процентными ставками, основанные на взаимном сотрудничестве, что официально лишает таких производителей доступа к кредитам банков. Следовательно, те, кто может получить средства от партнеров по развитию через банки, относятся только к классу управляющих, включая женщин, которые имеют достаточные активы в качестве залога.

В последнее время одним из требований к коммерческим банкам для получения кредитов от АБР и ВБ является гендерный учет, поэтому банки, имеющие опыт работы с этими партнерами по развитию, уже разработали свои собственные гендерные планы действий или гендерную политику. Например, Ипак Юлий установил показатель, а именно “женщины-субзаемщики должны составлять 20% и более”, и выплатил дополнительный бонус банкирам, которые привлекают клиентов-женщин. Такая попытка способствовала достижению 23,8% женщин-субзаемщиков по состоянию на 2018 год. В случае Ипотека Банк и Промстрой Банк, они попросили сотрудничество Ассоциация Деловых Женщин пригласить больше женщин на кредитные семинары, для поощрения интереса женщин к кредиту.

Отмечается, что даже участвующие финансовые учреждения, которые не имеют опыта работы с партнерами по развитию, понимают, что для получения кредитов от партнеров по развитию необходимо содействовать учету гендерной проблематики. Они сказали, что готовы это сделать, если это одно из требований чтобы получить кредит.

### **5.3 Учет гендерной проблематики в рамках проекта**

Как упоминалось ранее, участвующим финансовым учреждениям очень трудно предоставлять кредиты сверхмалым производителям сельскохозяйственных культур, поскольку они не имеют имущества в качестве залога по кредиту. Это означает, что нецелесообразно нацеливать их на проект. Таким образом, целями актуализации гендерной проблематики в рамках проекта являются женщины-руководители фермерских хозяйств, а не женщины-работники или производители, и цель состоит в том, чтобы вырастить образцовых менеджеров для других женщин, что может изменить образ мышления мужчин в долгосрочной перспективе.

В рамках оказания технической помощи участвующим финансовым учреждениям предусматривается проведение одной сессии по рассмотрению гендерных вопросов, и участникам из участвующих финансовых учреждений предлагается подготовить проекты по вопросам гендерной политики. На тренинге будут представлены результаты социально-экономического обследования сельских районов, что позволит им лучше понять гендерные проблемы в цепочке создания стоимости садоводства. Они могут ссылаться на результаты подготовки гендерной политики. Например, можно привлечь Ассоциацию деловых женщин, когда банкиры организуют семинар по кредитованию для поощрения участия женщин. Кроме того, банки могли бы просить конечных пользователей нанимать больше женщин-работников, устанавливать льготный кредит для женщин, выявлять отличных женщин-фермеров и публиковать их в банках и так далее. Некоторые участвующие финансовые учреждения уже разработали свою собственную гендерную политику, что позволяет участникам технической

помощи обмениваться информацией о политике и извлеченных уроках<sup>12</sup>. Они могут изучить вопрос о пересмотре существующей политики или сформулировать новую политику на основе обсуждения между ними. Каждый банк, как ожидается, будет разрабатывать каждую политику, а не единую политику для двухэтапного кредитного проекта, поскольку их клиентами являются различные сектора. В целях учета гендерной проблематики при кредитовании им предлагается рассмотреть эффективные стратегии и реалистичные показатели для оценки достигнутых результатов. Одни банки будут устанавливать такие показатели, а другие-нет. Каждое решение должно приниматься каждым банком. В долгосрочной перспективе они, как ожидается, будут предоставлять кредиты конечным пользователям на основе политики.

В качестве сельскохозяйственной составляющей планируется создание демонстрационных участков. Он нацелен не только на конечных пользователей, но и на других производителей. По мнению Совета фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков, можно способствовать участию женщин в техническом обучении, а именно, 30-40% путем заблаговременного информирования их об обучении. Поэтому предлагается обратиться к Совету и хокимияту с просьбой об их поддержке для повышения уровня участия женщин, когда планируется организовать обучение. Необходимо установить время и дату обучения, которое доступно для женщин-производителей

---

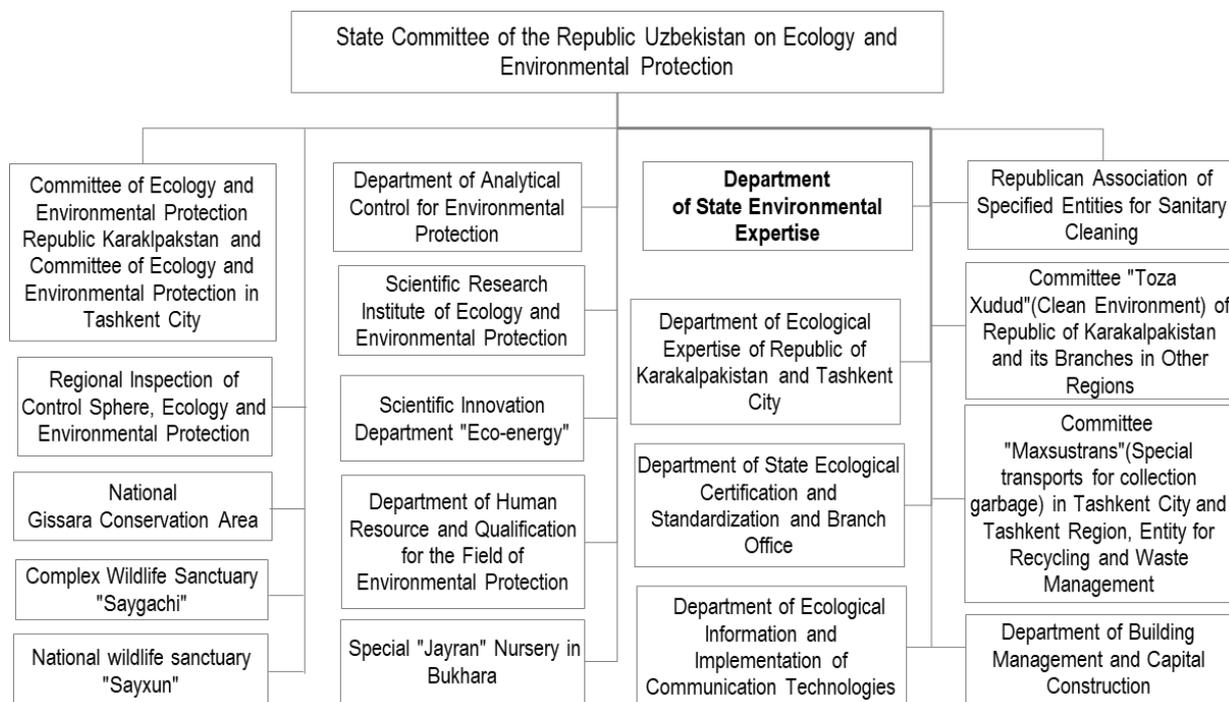
<sup>12</sup> По словам сотрудников банка "Ипотека", банкиры обменивались информацией, касающейся учета гендерной проблематики на индивидуальной основе, у них не было официальных встреч для этого

## 6. Экологические и социальные соображения

### 6.1 Правовая и институциональная база

#### 1) Государственный комитет Республики Узбекистан по экологии и охране окружающей среды

Государственный комитет Республики Узбекистан по экологии и охране окружающей среды (комитет) отвечает за рассмотрение отчетов об оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС), охрану окружающей среды и надлежащее использование природных ресурсов в Узбекистане. В 2017 году название комитета было изменено со старого-Госкомитет по охране природы-на нынешнее, без каких-либо структурных изменений. Как и в прошлом, Департамент государственной экологической экспертизы при Комитете отвечает за экспертизу ряда экологических документов, таких как отчет об ОВОС. На следующем рисунке показана структура комитета.



Источник: Домашняя страница комитета

**Рис. 6-1-1 Структура Государственного комитета по экологии и охране окружающей среды**

#### 2) Охраняемая территория в Узбекистане

Около 2 млн. га земли определены как охраняемые территории в Узбекистан с точки зрения экологической значимости, которые подразделяются на 7 категорий, таких как национальный парк и заповедник дикой природы, как показано ниже. В Узбекистане регламентируется развитие таких особо охраняемых природных территорий. Приложение 8 иллюстрирует расположение и распределение зарезервированных районов в стране по категориям.

**Таблица 6-1-1 Особо охраняемые природные территории Узбекистана**

Категория охраняемых территорий		Площадь (га)
Категория I	Национальная Заповедная Зона	184,397
Категория II	Комплексный Заказник Дикой Природы	628,300
Категория III	Национальный парк	558,206
Категория IV	Природные Памятники / Памятники	3,760
Категория V	Заповедник	572,404
Категория VI	Национальный Биосферный Заповедник	111,671
Категория VII	Специализированный питомник "Джейран" в Бухаре	16,522
Всего		2,075,260

Источник: Государственный комитет по экологии и охране окружающей среды

### **3) Положение об оценке воздействия на окружающую среду**

Было также обновлено положение, предусматривающее процедуру ОВОС. Ранее ОВОС проводилась на основании Положения О государственной экологической экспертизе (постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 491 от 2001 года), а в ноябре 2018 года была пересмотрена на № 949. В результате пересмотра метод категоризации был частично изменен, а число проектов, перечисленных в категориях II, III и IV, было сокращено или увеличено. Следовательно, “эксплуатация новых земель площадью более 100 га ” была включена в категорию II ранее, однако она была исключена из новых правил. Однако никаких изменений в категоризации проектов, связанных с сельским хозяйством, не произошло.

Любые предлагаемые проекты в Узбекистане подразделяются на четыре категории, а именно: категория I (высокий риск), категория II (умеренный риск), категория III (низкий риск) и категория IV (ограниченный риск) с точки зрения местоположения проектов, масштаба проектов, степени ожидаемого воздействия и так далее. Перечень проектов по категориям приводится в приложении 9. Необходимые экологические документы различаются в зависимости от категории. Процедуры ОВОС в Узбекистане заключаются в следующем:

#### **(i) Этап I: подготовка проекта ОВОС (ПЗВОС)**

На начальном этапе планирования проекта должны быть подготовлены и представлены в Комитет проекты ОВОС(сокращенно “ПЗВОС”). Проекты ОВОС должны описывать общую информацию о предлагаемом проекте, например, местоположение предлагаемого проекта, географические условия, численность населения внутри и вокруг объекта проекта и т.д., а не детальную информацию и количественные данные, которые необходимы для последующих отчетов по ОВОС.

#### **(ii) Этап II: подготовка отчёта об ОВОС (ЗВОС)**

Любые проекты, которые классифицируются на категории I, II и III, требуют отчетов об ОВОС (называемых “ЗВОС” в русской аббревиатуре). В случае проектов категории IV подготовка отчета об ОВОС не требуется. Инициаторам проектов, отнесенных к категории I, II и III, следует осуществлять сбор данных, полевые обследования, моделирование и анализ данных, а также изучать ожидаемые экологические последствия и меры по смягчению последствий. Инициаторы

должны разъяснить план докладов об ОВОС на консультационных совещаниях и представить доклады комитету для получения положительного заключения.

Ответственные организации за рассмотрение экологических документов различаются в зависимости от классифицированных категорий. Центральный аппарат комитета отвечает за проекты категорий I и II, а соответствующие региональные отделения Комитета охватывают проекты категорий III и IV. Положительное заключение отчета ОВОС действует в течение 3 лет. Отмечается, что Этап I и этап II, которые должны быть завершены в течение периода планирования проекта, можно рассматривать как процесс ОВОС.

### **(iii) Этап III: заявление об экологических последствиях (ЗЭП)**

На III этапе, который соответствует стадии подготовки проекта к эксплуатации (после завершения строительных работ), должны быть подготовлены заявления об экологических последствиях (называемые “ЗЭП” в русской аббревиатуре). Построенные здания / системы сравниваются с запланированным проектом, чтобы узнать о любых изменениях. Если построенные объекты не соответствуют проектным требованиям, инициаторы проекта должны изменить существующие отчеты об ОВОС путем повторного изучения воздействия на окружающую среду. Кроме того, ожидаемый состав и количество эмиссионных газов, объем дренажа от предлагаемых проектов, Экологические стандарты, которые будут переданы, любые другие экологические соображения в эксплуатации, структура реализации и т. д. должны быть составлены в виде ЗЭП и представлены комитету.

Комитет рассматривает ЗЭП и принимает решение о даче положительного заключения или нет. Сроки проведения экзамена как для ЗВО, так и для ЗЭП одинаковы в зависимости от категории, как показано в таблице 6-1-2. Эффективность положительного заключения составляет 3 года. Если какие-либо проекты относятся к категории IV, подготовка ЗЭП не требуется. В следующей таблице приведены процедуры ОВОС в Узбекистане

**Таблица 6-1-2 Процедуры ОВОС по категориям**

Категория	Категория I	Категория II	Категория III	Категория IV
Необходимая документация	Этап I. Проект ОВОС Этап II ОВОС Этап III заявление об экологических последствиях Мониторинговый отчет	Этап I. Проект ОВОС Этап II ОВОС Этап III заявление об экологических последствиях Мониторинговый отчет	Этап I. Проект ОВОС Этап II ОВОС Этап II заявление об экологических последствиях Мониторинговый отчет	Проект ОВОС
Компетентные власти	комитет	комитет	Региональное отделение Комитета	Региональное отделение Комитета
Срок рассмотрения	20 дней	15 дней	10 дней	5 дней

Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству

На этапе строительства в Узбекистане мониторинг не требуется. С другой стороны, через три года после начала эксплуатации следует ежегодно проводить экологический мониторинг, например, загрязнения воздуха, твердых и жидких отходов. Измеренные значения этих

параметров проверяются, находятся ли они в пределах допустимого уровня, установленного в Узбекистане, и являются ли они приемлемыми, будет получено разрешение на непрерывную эксплуатацию. Необходимо обновлять разрешение на эксплуатацию каждые 5 лет. Временные рамки процедуры ОВОС приведены ниже:

**Таблица 6-1-3 Временные рамки процедуры ОВОС**

Деятельность/Год	0	1 <sup>st</sup>	2 <sup>nd</sup>	3 <sup>rd</sup>	4 <sup>th</sup>	5 <sup>th</sup>	6 <sup>th</sup>	7 <sup>th</sup>	8 <sup>th</sup>	9 <sup>th</sup>	10 <sup>th</sup>	11 <sup>th</sup>	12 <sup>th</sup>	13 <sup>th</sup>
Подготовка проекта ОВОС (ПЗВОС)	▼													
Подготовка и получение утверждения отчета об ОВОС (ЗВО)	←	←	←	←										
Строительство		■	■											
Подготовка заявлений об экологических последствиях (ЗЭП)				▼	←	←	←	←						
эксплуатация					■									
Мониторинг окружающей среды (загрязнение воздуха, воды, отходов)								←	←	←	←	←	←	←

Источник: исследовательская группа японского агентства по международному сотрудничеству.

#### 4) Экологические Стандарты / Допустимые Значения

В Узбекистане установлены экологические стандарты, связанные с загрязнением воздуха, качеством воды, шумом/вибрацией. С другой стороны, норматив сточной воды не установлен, поэтому рекомендуется ссылаться на международные стандарты, такие как IFC. Следующие таблицы показывают экологические стандарты в Узбекистане.

**Таблица 6-1-4 Допустимые Выбросы В Атмосферу**

Категория	Допустимый уровень (мг/м3) в Узбекистане *1	Стандарт МФК(мг/м3) *2
Диоксид азота (NO2)	0.085 (30 мин) 0.06 (среднесуточная) 2.0 (рабочая зона)	0.2 (1 час) 0.04 (1-год)
Окись азота (нет)	0.6 (30 мин) 0.25 (среднесуточная)	-
Диоксид серы (SO2)	0.5 (30 мин) 0.2 (среднесуточная) 10.0 (рабочая зона)	0.5 (10 мин) 0.02 (24 часа, руководство) 0.125 (24 часа, промежуточная цель-1) 0.05 (24 часа, промежуточная цель-2)
Оксида углерода (CO)	5.0 (30 мин) 5.0 (среднесуточная) 20.0 (рабочая зона)	-
Взвешенные вещества	0.15 (30 мин) 0.1 (среднесуточная)	-

Источники\*1: Перечень предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе источников\*1: Перечень предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе населенных пунктов Республики Узбекистан, включая приложение 1. Санр & Н РУз № 0179-04.

\*2: руководящие принципы ВОЗ по качеству окружающего воздуха (IFC Guidelines, 2007)

## 5) Анализ пробелов

Проект ссылается на руководящие принципы ЈСА для экологического и социального рассмотрения (Руководящие принципы ЈСА, 2010) для экологической экспертизы подпроектов. При сопоставлении руководящих принципов ЈСА и нормативно-правовых актов в Узбекистане можно выявить некоторые пробелы, и необходимо принять меры для их восполнения. Отметил, что УЗАРСП работает с партнерами по развитию, такими как АБР и ВБ, что позволяет УЗАРСП соблюдать руководящие принципы ЈСА, принимая необходимые меры. Выявленные пробелы и меры, которые необходимо принять, проиллюстрированы в следующей таблице

**Таблица 6-1-7 Анализ Пробелов**

Предметы	JICA Guidelines	Законы в Узбекистане	Пробелы	Меры, которые необходимо принять в рамках проекта
1 Базовое понятие	Для осуществления проекта необходимо изучить альтернативы и меры по смягчению последствий, чтобы избежать или свести к минимуму воздействие проектов развития на окружающую среду и местные сообщества путем проведения экологических исследований на ранней стадии планирования проекта. Результаты экспертизы должны быть отражены в плане проекта.	Перед реализацией проекта необходимо провести скрининг. Если проект сортируется по категориям I, II, III и IV, то инициатор проекта подготавливает проект ОВОС и/или отчет об ОВОС.	Никакой	
2 Раскрытие информации	Отчеты об ОВОС должны быть составлены на официальном языке или на языке, широко используемом в стране. При разъяснении проектов местным жителям письменные материалы должны предоставляться на понятном им языке и в понятной форме. Отчеты об ОВОС должны быть доступны для местных жителей. Отчеты об ОВОС всегда должны быть доступны для ознакомления заинтересованным сторонам проекта, таким как местные жители, и копирование должно быть разрешено.	Раскрытие отчета об ОВОС и формулировки не оговариваются. Отметим, что официальные документы в целом готовятся на русском языке. УЗАРСП готовит экологическую основу при поддержке партнеров по развитию и загружает ее на сайте УЗАРСП (на русском языке).	Язык отчета об ОВОС не упоминается.	После подтверждения понятных языков жителей, при необходимости, их язык будет использоваться для устного объяснения и отчета об ОВОС.

Предметы	JICA Guidelines	Законы в Узбекистане	Пробелы	Меры, которые необходимо принять в рамках проекта
3 Общественные консультации	<p>Для проектов с потенциально большим воздействием на окружающую среду необходимо проводить достаточные консультации с местными заинтересованными сторонами, такими как местные жители, путем раскрытия информации на ранней стадии, когда могут быть рассмотрены альтернативные варианты планов проектов. Результаты таких консультаций должны быть включены в содержание планов проектов. При подготовке докладов об ОВОС консультации с заинтересованными сторонами, такими как местные жители, должны проводиться после раскрытия достаточной информации. Необходимо подготовить отчеты о таких консультациях. Консультации с соответствующими заинтересованными сторонами, такими как местные жители, должны проводиться в случае необходимости на всех этапах подготовки и осуществления проекта. Проведение консультаций крайне желательно, особенно в тех случаях, когда отбираются вопросы, подлежащие рассмотрению в ОВОС, и когда готовится проект доклада.</p>	<p>Согласно Положению О государственной экологической экспертизе, после подготовки отчета об ОВОС должны быть организованы общественные консультации для разъяснения компонентов проекта и воздействия на окружающую среду. Отчеты о консультациях с общественностью должны быть включены в окончательный доклад об ОВОС. Тем не менее, сроки организации встречи не оговариваются.</p>	<p>Сроки проведения общественных консультаций не оговариваются.</p>	<p>В соответствии с подпроектами и их последствиями на этапе определения объема работ и после подготовки отчета об ОВОС должно быть организовано совещание по вопросам консультаций с общественностью.</p>
4 Пункта для экологической экспертизы	<p>Воздействие, подлежащее оценке с учетом экологических и социальных соображений, включает воздействие на здоровье и безопасность человека, а также на природную среду, которое передается через воздух, воду, почву, отходы, аварии, водопользование, изменение климата, экосистемы, фауну и флору, включая трансграничное или глобальное воздействие. Они также включают социальные последствия, включая миграцию населения и принудительное переселение, местную экономику, такую как занятость и средства к существованию, использование земли и местных ресурсов, социальные институты, такие как социальный капитал и местные институты принятия решений, существующие социальные инфраструктуры и услуги, уязвимые социальные группы, такие как бедные и коренные народы, равенство выгод и потерь и равенство в процессе развития, гендерные аспекты, права детей, культурное наследие, местные конфликты интересов, инфекционные заболевания, такие как ВИЧ / СПИД, и условия труда, включая охрану труда. В дополнение к прямым и непосредственным воздействиям проектов производные, вторичные и кумулятивные воздействия, а также воздействия, связанные с неделимыми проектами, также будут оцениваться с учетом экологических и социальных соображений, насколько это рационально. Также</p>	<p>В Положении о государственной экологической экспертизе говорится, что в отчетах ОВОС должны быть описаны меры противодействия ожидаемым воздействиям на окружающую среду, а именно загрязнению воздуха, отходам, сточным водам и другим экологическим проблемам любыми проектами.</p>	<p>Ни в одном проекте не упоминаются социальные экологические аспекты.</p>	<p>В соответствии с компонентами проекта и их воздействием на окружающую среду должны быть определены социальные воздействия, и при необходимости должны быть рассмотрены контрмеры против этих воздействий.</p>

Предметы	JICA Guidelines	Законы в Узбекистане	Пробелы	Меры, которые необходимо принять в рамках проекта
	рассматривается влияние жизненного цикла периода проекта.			
5 Мониторинг и рассмотрение жалоб	Инициаторы проекта и др. следует приложить усилия к тому, чтобы результаты процесса мониторинга были доступны для местных заинтересованных сторон проекта. Когда третьи стороны запрашивают дополнительную информацию, JICA раскрывает ее, при условии одобрения сторонниками проекта и т. д. Когда третьи стороны конкретно указывают на то, что экологические и социальные соображения не принимаются в полной мере, создаются форумы для обсуждения и рассмотрения контрмер на основе достаточного раскрытия информации, включая участие заинтересованных сторон в соответствующих проектах. Инициаторы проекта и др. следует приложить усилия для достижения соглашения о процедурах, которые должны быть приняты с целью решения проблем.	Нет никакого регулирования, связанного с конкретными методами мониторинга. Мониторинг на этапе строительства не является обязательным. Но, в двухэтапном займе для проекта развития садоводства, финансируемого АБР, сотрудники участвующих финансовых учреждений проводят мониторинг ежеквартально, и они представляют отчеты о мониторинге заинтересованным организациям.	Нет никакого регулирования, связанного с конкретным методом мониторинга.	Ежеквартальный мониторинг должен быть организован, и отчеты о мониторинге должны представляться в JICA со стороны ГРП.
6 Экосистема, фауна и флора	Проекты не должны включать в себя значительное преобразование или значительную деградацию критических природных сред обитания и критических лесов.	Застройка в указанных особо охраняемых природных территориях, таких как заказник и национальный парк, не допускается.	Никакие	
7 Эксплуатация новых земель свыше 100 га	Если какие-либо проекты эксплуатируют новые сельскохозяйственные земли свыше 100 га, они классифицируются в категорию А. Таким образом, любые подпроекты, которые эксплуатируют сельскохозяйственные земли свыше 100 га, не будут финансироваться за счет двухэтапного кредита.	О масштабах освоения новых сельхозугодий ничего не говорится.	О масштабах освоения новых сельхозугодий ничего не говорится.	Проекты, которые эксплуатируют сельскохозяйственные угодья более 100 га, не будут финансироваться двухэтапным кредитным проектом.
8 Меры по смягчению последствий	Меры по смягчению ожидаемого воздействия должны быть подробно описаны.	Меры по смягчению последствий должны быть описаны, но нет упоминания о конкретных мерах по смягчению последствий.	Там нет упоминания о том, как описать меры по смягчению последствий	Необходимо подробно описать меры по смягчению последствий.
9 Коренные народы	Любые неблагоприятные последствия, которые проект может иметь для коренных народов, следует избегать, когда это возможно, путем изучения всех	В Узбекистане нет коренных народов. Отмечается, что в Узбекистане проживают	None	

Предметы	JICA Guidelines	Законы в Узбекистане	Пробелы	Меры, которые необходимо принять в рамках проекта
	жизнеспособных альтернатив. В тех случаях, когда после проведения такого анализа оказывается невозможным избежать этого, необходимо принять эффективные меры для сведения к минимуму последствий и компенсации коренным народам их потерь.	представители этнических меньшинств. Таким образом, не существует закона, касающегося коренных народов.		

Источник: исследовательская группа JICA

## 6.2 Система экологического и социального управления участвующих финансовых учреждений

Из 7 участвующих финансовых учреждений-кандидатов проекта 5 участвующих финансовых учреждений, за исключением Микрокредитбанка и Агробанка, имеют опыт работы с партнерами по развитию и уже создали систему экологического и социального управления (ESMS). Кроме того, они осуществляют мониторинг подпроектов, поддерживаемых партнерами по развитию, каждые три месяца и готовят отчеты о мониторинге. Кроме того, были разработаны системы отчетности, и отчеты о мониторинге представляются вышестоящим банкирам, ГП и донорам. Планируется, что все кандидаты УФО будут участвовать в техническом содействии проекту независимо от их опыта работы с партнерами по развитию.

Микрокредитбанк и Агробанк осознают, что для получения кредита от партнеров по развитию необходимы системы экологического и социального менеджмента, и готовы подготовить системы экологического и социального менеджмента, если это является одним из требований для получения двухэтапного кредита от ЯПОНСКОГО АГЕНСТВА ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ. До сих пор эти два банка предоставляли кредиты малому и среднему бизнесу, и они не финансировали какие-либо крупномасштабные проекты, которые могут вызвать негативное воздействие на окружающую среду. Контрольные перечни систем экологического и социального управления 7 участвующих финансовых учреждений-кандидатов прилагаются в Приложении 10.

## 6.3 Краткое содержание рамок экологической оценки и обзора (проект)

### А. Введение

Целью исследования является изучение условий, связанных с Двухэтапными кредитами в развитии цепочки создания стоимости садоводства в Узбекистане. Кандидатами в финансовые институты-участники являются 7 коммерческих банков в Узбекистане, а конечными пользователями являются фермеры и компании, связанные с Агробизнесом по всему государству. Ожидаемыми подпроектами двухэтапных кредитов являются строительство таких объектов, как холодильные установки, перерабатывающие фабрики, внедрение сельскохозяйственных машин и так далее. Однако конкретные конструкции, масштабы, места расположения, размеры этих объектов, количество машин на данный момент еще не установлены.

### В. Оценка правовой базы и институционального потенциала

Как упоминалось ранее, были разработаны экологические стандарты, а именно: допустимые выбросы в атмосферу, качество воды, шум/вибрация. По сравнению с международными стандартами некоторые параметры являются точными, а другие нет, таким образом, можно сказать, что между ними нет большого разрыва. Поскольку в Узбекистане нет стандарта сточных вод, рекомендуется применять стандарт международной финансовой корпорации, если необходим мониторинг сточных вод с объектов.

Что касается закона и положения об ОВОС, то они были разработаны в 2000 году, Положение об ОВОС было пересмотрено в 2018 году. В зависимости от масштаба проекта, местоположения, размера, вида бизнеса, все проекты в Узбекистане классифицируются на одну из четырех экологических категорий, I, II, III и IV. согласно классификации АБР, категория А и категория В соответствуют категории I & II и III & IV в Узбекистане, соответственно. Категория С в АБР соответствует другим проектам, которые не относятся ни к одной из категорий I, II, III и IV в Узбекистане. ЛСА также имеет три категории, а именно категории А, В и С в экологических и социальных руководящих принципах ЛСА (руководящие принципы ЛСА), а также АБР. Таким образом, считается, что категории А, В и С ЛСА соответствуют I & II, III & IV и другим проектам в Узбекистане..

Исполнительное агентство проекта в Узбекистане, УзАРСП, имеет различный опыт реализации проектов с партнерами по развитию, таких как проект развития цепочки создания стоимости садоводства АБР. В штаб-квартире и региональных отделениях работают соответственно пять и четыре эксперта по окружающей среде. Отмечается, что они не являются постоянными сотрудниками УзАРСП, а трудоустроены на проектной основе. Кроме того, они очень заняты текущими работами, и необходимо нанять дополнительных сотрудников по охране окружающей среды для проекта Японского агентства по международному сотрудничеству.

Из 7 систем экологического и социального управления 5 участвующих финансовых учреждений имеют опыт, который должен финансироваться партнерами по развитию, и они уже создали систему экологического и социального управления. Они ежеквартально осуществляют серию мониторингов на проектных площадках субзаемщиков. Такие участвующие финансовые учреждения самостоятельно провели семинар по системе экологического и социального управления или направили своих сотрудников на обучение по системе экологического и социального управления, организованное АБР, что означает, что сотрудники уже изучили систему экологического и социального управления. В этих системах экологического и социального управления некоторые банкиры назначаются в систему экологического и социального управления, однако большинство из них занимают параллельные должности, что означает, что работа системы экологического и социального управления является дополнительной для таких сотрудников.

Оставшиеся 2 финансовые учреждения-Агробанк и Микрокредитбанк-понимают, что необходимо создать систему экологического и социального управления, и готовы к этому. Поэтому при оказании технической помощи участвующим финансовым учреждениям необходимо организовать один тренинг для разъяснения концепции и процедур руководящих

принципов японского Агентства международного сотрудничества, включая систему определения сферы охвата и мониторинга.

### **С. Ожидаемые Экологические Последствия**

Ожидаемые подпроекты проектной зоны строительство объектов, связанных с цепочкой создания стоимости садоводства, а также внедрение перерабатывающих и сельскохозяйственных машин. Вероятные объекты, которые будут построены-это холодильные склады / хранилища, теплицы с обогревателем, места обработки, установки системы капельного орошения и т. д., Причем они будут относительно мелкомасштабными, таким образом, негативное воздействие на окружающую среду будет ограничено. Кроме того, такие объекты будут строиться на местах субарендаторов, а принудительное переселение и приобретение земли не будут вызваны. Любые проекты, которые вызывают переселение и приобретение земли, будут финансироваться двухэтапным кредитным проектом. Тем не менее, если будут построены соковые или консервные заводы, то потребуются утилизация отходов, очистка сточных вод и обеспечение безопасности труда, и в таком случае подпроект может быть отсортирован по категории В в соответствии с руководящими принципами JICA.

### **Д. Экологическая оценка для проектов и/или компонентов**

Когда заявители обращаются за кредитом в участвующие финансовые учреждения, им предлагается заполнить форму экологического скрининга при поддержке сотрудников банка. Если инициатор предложения попадает в категорию III, которая требует подготовки отчета об ОВОС, заявители должны подготовить отчеты об ОВОС с помощью должностных лиц местных органов власти и получить положительное заключение комитета. Если подпроект относится к категории I (категория А в случае руководящих принципов японского Агентства международного сотрудничества), то он не финансируется японским Агентством международного сотрудничества.

### **Е. Консультации, раскрытие информации и механизм рассмотрения жалоб**

После принятия окончательного решения по кредиту JICA будет проведена общественная консультация по разъяснению TSL при поддержке сотрудников регионального офиса УЗАРСП. Протоколы консультаций загружаются в НР УЗАРСП. Кроме того, на домашней странице USAIFSA размещена структура экологической оценки и обзора проекта ВБ и механизм экологического и социального управления проектом АБР. Эти процедуры можно рассматривать как процесс консультаций и раскрытия информации.

Что касается механизма рассмотрения жалоб, то все участвующие финансовые учреждения должны разработать систему экологического и социального управления, включая этот механизм, отмечается, что 5 участвующих финансовых учреждений уже сделали это. Промстройбанк установил пункт «механизм администрирования жалоб» в политике системы экологического и социального управления банка, и в нем говорится, что если какие-либо жалобы представлены, (1) получение жалобы в юридическом отделе банка, (2) Определение приемлемости, (3)

рассмотрение и оценка заявки, включая детальное изучение, такие как выезды на места, интервью; встречи с заявителями и (4) принятие решений, мониторинг, подготовка отчета о мониторинге. Такой пример может быть передан другим участвующим финансовым учреждениям для разработки механизма рассмотрения жалоб.

## **Ф. Институциональный механизм и обязанности**

Исполняющим органом проекта является УзАРСП, и при агентстве будет создан ГРП. Когда некоторые конечные пользователи обращаются за кредитом, сотрудники участвующего финансового учреждения поддерживают заполнение формы заявки. По мере необходимости банкиры региональных отделений и сотрудники местных органов власти помогают заявителям делегировать подготовку отчетов об ОВОС консультантам-экологам. В ходе осуществления подпроектов сотрудники филиала осуществляют мониторинг ситуации и представляют отчеты о мониторинге в ГРП и штаб-квартиру банка. Участвующему финансовому учреждению предлагается назначить по крайней мере одного сотрудника для ESMS. ГРП будет регулярно представлять отчет о мониторинге японскому агентству по международному сотрудничеству, и в случае возникновения каких-либо проблем они будут исправлены ГРП.

## **Г. Мониторинг и отчетность**

Некоторые УФО уже создали систему мониторинга и отчетности. В рамках проекта рекомендуется проводить регулярный мониторинг со стороны сотрудников банка и отчитываться о результатах перед руководящим составом УФО, а также 5 УФО, которые занимаются этим на данный момент. Кроме того, необходимо разработать систему отчетности от УФО до офиса японского Агентства по международному сотрудничеству. Кроме того, ГРП будет представлять ежегодный доклад о мониторинге в ЛСА.

## **6.4 Суб-кредит критерии**

В целом двухэтапный кредитный проект не будет обеспечивать финансовую поддержку подпроектов, которые сортируются по категориям А в соответствии с руководящими принципами японского Агентства международного сотрудничества. С учетом экологических и социальных соображений предложены следующие критерии отбора субкредитов:

- ✓ Все суб-проекты соответствуют национальным положениям Узбекистана;
- ✓ Все суб-заёмщики не должны иметь (i) прошлые и действующие обязательства по окружающей среде такие как несоблюдение норм окружающей среды, здоровье и безопасность рабочих, любые исходящие штрафы по этим направлениям и (ii) адекватная возможность в управлении окружающей средой (сотрудники и способности сотрудников);
- ✓ Все подпроекты, подпадающие под категорию А (согласно договоренности АБР ESMS , 2016<sup>13</sup>) или классы I и II (классификация Узбекистана по декрету № 949), исключаются из финансирования по двухэтапному кредиту ЛСА

---

<sup>13</sup> АБР, 2016, Финансовый посредник: организация системы экологического и социального управления, узб: проект развития цепочки создания стоимости плодовоощеводства

- ✓ Если инвестиционная стоимость подпроекта составляет более 1 млн. долл.США, необходимо получить одобрение ЛСА для каждого. Все подпроекты, вызывающие недобровольное переселение и приобретение земли, исключаются из финансирования в рамках двухэтапного займа ЛСА
- ✓ Все проекты с использованием средств ЛСА с потенциальными экологическими и / или социальными последствиями рассматриваются и оцениваются на предмет соответствия соответствующим законам и экологическим нормам Узбекистана. Однако, поскольку приемлемые для окружающей среды стандарты, такие как стандарт ограничения сточных вод, еще не установлены, должны применяться международные стандарты, такие как стандарты IF

## **6.5 Ожидаемые экологические последствия и процедуры экологического и социального рассмотрения**

Проект предусматривает развитие цепочек создания добавленной стоимости в сельском хозяйстве Узбекистана, а предполагаемыми мероприятиями за счет кредита являются создание теплиц, внедрение холодильных установок или перерабатывающих мощностей, утилизация сельскохозяйственной техники и так далее. Вероятно, они будут отнесены к категории IV, что может вызвать очень серьезные экологические проблемы, и подготовка отчета об ОВОС не требуется. Тем не менее, отмечается, что строительство зеленых домов с системой отопления может быть отнесено к категории III, что требует подготовки отчета об ОВОС.

Когда конечные пользователи обращаются за банковским кредитом, они должны заполнить форму, включая форму экологического скрининга. Сотрудники банка должны поддержать их для заполнения формы. Если прикладной проект сортируется по категориям I или II, он не является целевым объектом TSL. Когда проект классифицируется по категории III, необходимо подготовить отчет об ОВОС, и заявитель делегирует задачу местному консультанту по окружающей среде при поддержке местного правительства. Процедура не очень сложна для заявителей, и такие ситуации наблюдаются в целом, по мнению экологических экспертов АБР в Узбекистане.

Процедуры ESMS для проекта следуют договоренности ESMS АБР, как показано ниже. Формат скрининга для категоризации в распоряжении также должен быть применен:

- i) первый скрининг на приемлемость подпроекта будет проводиться со ссылкой на 1) список исключений правительства Узбекистана для банков и 2) список запрещенных инвестиционных проектов АБР (см. Приложение 11);
- ii) как только будет подтверждено, что проект не входит в список исключений, упомянутый выше, менеджер ESMS будет работать с владельцами подпроектов для проведения быстрой экологической оценки с использованием контрольного списка скрининга и формы скрининга (см. Приложение 12). Отмечается, что УФО поддерживает скрининг со стороны конечных пользователей. Определение каждой категории на основе договоренности ESMS АБР, как показано ниже. Классификация в Узбекистане также должна быть пересмотрена.

#### Категория А подпроект: крупномасштабное сельское хозяйство и пищевая промышленность

- Сельское хозяйство, садоводство, виноградники и сады; (средний масштаб интенсивных операций >500 га),
- Рекультивация земель отдыха (более 1000 га);
- Использование сельскохозяйственных земель (более 50 га) в несельскохозяйственных (коммерческих или промышленных) целях; и
- Консервная промышленность (ежегодно перерабатывает более 20 000 тонн продукции)

#### Подпроект категории В: сельское хозяйство и пищевая промышленность среднего масштаба

- Сельское хозяйство, садоводство, виноградники и сады (средний масштаб интенсивных работ от 50 до 500 га);
- Рекультивация земель отдыха (до 1000 га);
- Использование сельскохозяйственных земель (от 30 до 50 га) в несельскохозяйственных коммерческих целях;
- Использование целинных почв и сплошных пространств для интенсивного земледелия;
- Строительство зданий для хранения сельскохозяйственных товаров и сельскохозяйственной продукции;
- Агроперерабатывающие заводы, пищевые продукты, напитки, семена, волокна (средний масштаб от 1000 до 5000 тонн/год выпуска);
- Консервная промышленность (ежегодная переработка от 10 000 до 20 000 тонн продукции); и
- Строительство сельскохозяйственных производственных зданий, сооружений и предприятий.

#### Подпроект категории С: мелкомасштабное сельское хозяйство и пищевая промышленность

- Сельское хозяйство, садоводство, виноградники и сады (малый масштаб <50 га);
- Строительство теплиц или Поли-тоннелей;
- Использование сельскохозяйственных земель (от 20 до 30 га) в несельскохозяйственных целях;
- Приобретение тракторов и другой сельскохозяйственной техники;
- Агротуризм;
- Консервная промышленность (переработка <3000 тонн/год сырья);
- Сбор лекарственных трав;
- Строительство обжигового предприятия (подсолнечник и др.);
- Создание заводов по производству полуфабрикатов (мощность до 1000 тонн / год); и
- Производство безалкогольных напитков

- iii) После того как контрольные перечни и проверочная работа будут рассмотрены менеджером ESMS, подпроект будет классифицирован в одну из следующих категорий: категория А (с потенциально значительными экологическими и/или социальными последствиями); категория В (с менее значительными экологическими и/или социальными

последствиями) и категория С (с минимальными или нулевыми последствиями).

Финансироваться могут только подпроекты, отнесенные к категории III или IV (низкий риск)”, а также другие, приравненные к категории В и категории С. Кроме того, ни один подпроект, требующий приобретения земли, не может быть профинансирован.

- iv) Менеджер ESMS участвующих финансовых учреждений укажет применимые требования по охране окружающей среды, которые предусмотрены соответствующими национальными правилами Узбекистана, для подпроекта. Группа по оценке кредитоспособности участвующих финансовых учреждений гарантирует, что владельцы подпроектов полностью осведомлены о следующих требованиях:
- ✓ Получить экологическое разрешение от Комитета до запроса финансирования от участвующих финансовых учреждений для категории В (категории III и IV);
  - ✓ Получить экологический сертификат на оборудование и технологию и разрешение от Карантинной инспекции на навязанные семена и растения для проектов категории С;
  - ✓ Для получения разрешений или сертификатов соответствия от комитета в соответствии с требованиями национальных правил, применяемых для существующих объектов для проектов расширения;
  - ✓ Следовать национальным правилам для категории III и IV (Категория В) и мониторинга и отчетности на основе политики гарантий АБР (2009)
  - ✓ Представить: (i) доказательства отсутствия в прошлом и настоящем претензий на право собственности на землю, которая использовалась для текущей деятельности, и (ii) представить справку от местного самоуправления о предоставлении права пользования землей для текущей деятельности.
- v) Что касается проектов категорий III и IV (=Категория В), то сотрудники по кредитам должны обеспечивать подготовку отчета об ОВОС и получение экологической очистки. Настоятельно рекомендуется, чтобы кредитные сотрудники провели выезды на места, а затем представили руководителю ESMS краткую записку о должной осмотрительности (приложение 13). С другой стороны, инициаторы подпроекта должны представить экологический сертификат и карантинное разрешение на все подпроекты, включая закупку импортного оборудования и семян. Инициаторы также должны предоставить всю запрошенную информацию кредитным сотрудникам и продемонстрировать отзывчивость в отношении применимых требований к экологическим и социальным гарантиям.
- vi) УФО будет обеспечивать, чтобы все инвестиционные соглашения по подпроектам содержали надлежащие требования к пактам об охране окружающей среды и социальной защите. В частности, субзаемщики соблюдают: (i) все применимые законы и нормативные акты Узбекистана, касающиеся окружающей среды; (ii) основные трудовые стандарты и применимые законы и нормативные акты Узбекистана, включая, но не ограничиваясь, требования, касающиеся (а) норм безопасности труда на рабочем месте; (b) не используют детский труд; (c) не допускают дискриминации в отношении

работников в отношении занятости и рода занятий; и (d) не используют принудительный труд. УФО будет также обеспечивать, чтобы работники, привлекаемые субзаемщиками для осуществления субпроектов, не ограничивались разработкой юридически допустимых средств выражения своих жалоб и защиты своих прав в отношении условий и условий труда

- vii) После утверждения подпроектов, относящихся к категориям III и IV, менеджер ESMS участвующих финансовых учреждений свяжется с конечным пользователем для подтверждения ежеквартального отчета о мониторинге в соответствии со всеми применимыми требованиями охраны окружающей среды. Менеджер получает копии отчетов о мониторинге, которые владельцы подпроектов представляют в местные природоохранные органы, и он / она проводит выезды на места для подготовки отчетов об инспекциях на местах и контроля за соблюдением национальных правил. Участвующие финансовые учреждения будут незамедлительно отчитываться перед ГРП, а ГРП будет отчитываться перед ЛСА за любое фактическое или потенциальное нарушение требований соответствия.
- viii) В ходе осуществления проекта участвующие финансовые учреждения обеспечивают осуществление мер по смягчению последствий. В случае несоблюдения, участвующие финансовые учреждения будут расследовать характер и причины несоблюдения и принимать необходимые меры. Иногда участвующие финансовые учреждения должны определить, следует ли приостановить финансирование. Меры по смягчению последствий будут осуществляться под ответственность инициаторов, однако участвующие финансовые учреждения должны обеспечить, чтобы меры по смягчению последствий осуществлялись в соответствии с планом. Предлагаемый контрольный перечень вопросов для мониторинга приводится в добавлении 14.
- ix) Менеджер ESMS будет ежегодно оценивать экологические и социальные показатели подпроектов. Участвующие финансовые учреждения будут обеспечивать, чтобы инициатор подпроектов категорий III и IV (=Категория B) подготавливал и представлял ежегодный доклад об экологическом и социальном мониторинге. На основе этих отчетов и ежеквартальных посещений объекта менеджер ESMS рассмотрит и оценит эффективность экологической и социальной защиты подпроекта.
- x) на основе результатов экологической и социальной защиты подпроекта менеджер ESMS подготовит ежегодный отчет об экологической и социальной эффективности участвующих финансовых учреждений (см. Приложение 15) и представит его руководству участвующих финансовых учреждений для одобрения до представления в ГРП в УЗАРСП.
- xi) на основе отчетов об экологической и социальной эффективности участвующих финансовых учреждений УЗАРСП представит ЛСА ежегодный отчет о мониторинге гарантий проекта (см. Приложение 16).
- xii) участвующие финансовые учреждения обеспечат наличие в банках подразделения, занимающегося жалобами и несоблюдением в соответствии с национальными

правилами и политикой механизма подотчетности АБР (2012 год)<sup>14</sup>. Менеджер ESMS будет вести учет следующих вопросов:

- ✓ Жалобы, жалобы или протесты, полученные от местных общин, даты регистрации и вовлеченные организации, действия, предпринятые для разрешения жалоб, любые нерешенные вопросы и предлагаемые меры для разрешения;
- ✓ Подробные сведения о раскрытии информации и консультациях, если таковые имеются, с заинтересованными лицами, местными общинами, группами гражданского общества и другими заинтересованными сторонами; и
- ✓ Подробная информация о подходе / методологии решения проблем и вопросов, поднятых в ходе консультаций.

---

<sup>14</sup> В 2003 году АБР разработал "политику механизма подотчетности" для повышения эффективности развития и качества проектов АБР, а также для того, чтобы реагировать на проблемы людей, затронутых проектом, и справедливо относиться ко всем заинтересованным сторонам. В 2012 году АБР пересмотрел версию 2003 года на основе некоторых исследований

## **7. Социально-экономическое обследование сельских районов**

### **7.1 Цель социально-экономического обследования сельских районов**

Было проведено обследование социально-экономического положения сельских районов с целью выявления проблем и потребностей в подготовке кадров для оказания технической помощи (техническая помощь в рамках проекта, ориентированная на садоводов и сельскохозяйственные предприятия). Опрос охватывает мелких, средних и крупных производителей и компании, и, вероятно, включает в себя некоторых конечных пользователей проекта. Это означает, что опрос, упомянутый выше, может выявить общие условия цепочки создания стоимости садоводства в Узбекистане, а не фокусироваться на кандидатах конечных пользователей проекта. Опрос состоит из трех компонентов, а именно: 1) интервью с садоводами-растениеводами, 2) исследование гендерного семинара и 3) интервью с сельскохозяйственными компаниями

### **7.2 Целевая область социально-экономического обследования сельских районов**

Целевые области социально-экономического обследования сельских районов были рассмотрены с точки зрения трех пунктов, как показано ниже:

- 1) Высокая садоводства растениеводство (тонн) Дехканскими;
- 2) высокий уровень развития производственно-сбытовой цепи, имеющий высокую холодную емкость, и
- 3) высокий потенциал садоводства, свидетельствующий об увеличении посевных площадей садоводческих культур.

Андижанская область имеет самую высокую добычу по Дехкану, и регион был выбран одним из целевых регионов. С учетом развития производственно-сбытовых цепочек Ташкентская область имеет наибольшие мощности по хранению холода. Что касается потенциала, то в последнее время в Джизакской области наблюдается заметный рост посевных площадей садоводческих культур. Таким образом, эти три региона были выбраны в качестве объекта социально-экономического обследования сельских районов.

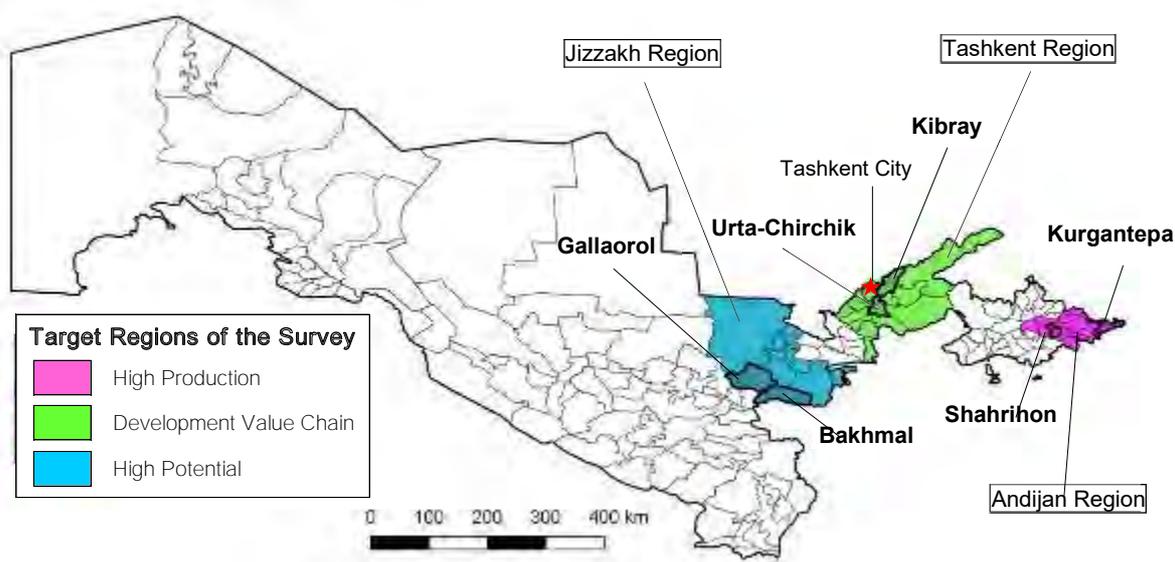
После отбора целевых регионов УЗАИФСА и региональные чиновники обсудили выбор целевых районов. Они приняли решение выбрать средний уровень районов, а не высокоразвитые в этих регионах, и, наконец, выбрали шесть районов, как показано ниже:

Андижанская область: Шахрихонский район и Кургантепинский район

Ташкентская область: Кибрайский район и Урта-Чирчикский район

Джизакской области: Бахмал район и Галляаральский район

Места расположения целевых районов сельского социально-экономического обследования следующие 6 районов в 3 регионах области, как показано на следующем рисунке:



**Рис. 7-2-1 Расположение целевых регионов / районов сельского социально-экономического обследования**

### 7.3 Результаты Обследования

Серия анкет сельских социально-экономических исследований, подробное описание результатов исследования, список участников гендерного исследования и результаты исследования гендерного семинара прилагаются в качестве приложения А, В, С и D, соответственно

#### 7.3.1 Плодоовощи связанные с сельским хозяйством компании

##### (1) Результаты обследования плодоовощеводов-огородников

Средняя площадь сельскохозяйственных угодий целевых производителей составляет 11 га / домохозяйство. Доходы от реализации сельскохозяйственной продукции составляют около 80% от общего дохода домохозяйств, а годовой валовой доход на одно домохозяйство в среднем составляет 114,3 млн. сум. Их площади сельхозугодий и валовые доходы почти пропорциональны, по оценкам, один гектар сельхозугодий приносит около 10 млн. сум. В сельской местности транзакционные режимы совершаются в фермерских хозяйствах, в то время как только производители в Ташкентской области транспортируют свою продукцию на оптовые рынки. Целевые производители не имеют опыта обработки собранной продукции.

Улучшение ирригационной инфраструктуры является ключевым вопросом в растениеводстве, но большинство производителей зависят от самотечного орошения, а водосберегающая система с использованием разбрызгивателей и капельного орошения не была внедрена целевыми производителями. В частности, нехватка воды является основной проблемой в Джизакской области. Семена (открытые опыленные семена) или саженцы редко производятся производителями, и они закупаются у частных компаний. Тем не менее, производители в

Джизакской области закупают их только у государственной компании. Что касается удобрений, то компост часто применяется в сочетании с химическими удобрениями. Пестициды закупаются как у частных компаний, так и у государственной компании. Для сельскохозяйственной техники производители часто получают доступ к услугам по обработке почвы от частных компаний и частных лиц.

Сельскохозяйственная техническая информация может быть получена от Ассоциации фермеров, соседних передовых фермеров, государственных учреждений и различных семинаров, а половина производителей используют отдельных сельскохозяйственных специалистов. Они не создают никаких групп для растениеводства. Однако для маркетинга группы производителей формируются перерабатывающими компаниями.

У производителей есть много общих проблем, а именно: повреждение урожая из-за вредителей и болезней, высокие затраты на рабочую силу, дорогие сельскохозяйственные ресурсы (химические удобрения, пестициды и сельскохозяйственная техника) и низкие отпускные цены. Короче говоря, многие производители обеспокоены “высокими издержками производства и низкими ценами продажи”. В целом, производители уделяют больше внимания вопросам, связанным с продажами и маркетингом по сравнению с вопросами растениеводства.

В качестве средства увеличения доходов многие производители рассматривают усиление производства овощей и фруктов, но они также заинтересованы в расширении бизнеса по переработке сельскохозяйственной продукции, дистрибуции и обслуживанию сельскохозяйственной техники. Кроме того, есть больше производителей, которые готовы перейти на производство фруктов, чем те, кто хочет перейти на производство овощей, потому что общепризнано, что производство фруктов более выгодно, чем производство овощей. В то время как овощеводы, как правило, работают одновременно с переработкой и маркетингом, производители фруктов заинтересованы в улучшении водосберегающих технологий, новых сортов, биологических пестицидов / комплексной борьбы с вредителями (IPM) и т. д.

19,4% целевых производителей получили доступ к кредитам, и 9,7% из них получили услуги от институциональных финансов (банки/ небанковские организации). Процентные ставки по кредитам варьируются от 9 до 24% годовых, залоговое обеспечение составляет от 60 до 150% от суммы кредита, а срок погашения составляет не более 5 лет. Только один производитель получил гарантию от правительства. Цели финансирования разнообразны и сложны, а именно: ирригационные сооружения, тепличные хозяйства, холодильные установки, закупка рассады, сельскохозяйственная техника, склады и фермерские ресурсы. Кредиты в основном используются для низкотемпературных хранилищ, сельскохозяйственного перерабатывающего оборудования, тепличных хозяйств, приобретения рассады и ирригационных сооружений в порядке. Неинституциональное финансирование обусловлено “финансированием взаимной помощи”. По мнению неопытных респондентов, причина неполучения кредита заключается в том, что залоговое имущество не может быть установлено (46,4%). Однако 72,2% респондентов ответили, что они хотят получить доступ к кредиту, если условия кредита предпочтительны, так как требования к кредиту высоки.

## **(2) Результаты обследования перерабатывающих и экспортных компаний**

Предприятия по переработке плодоовощной продукции и экспорту нанимают в среднем 13,4 штатных и 50,6 сезонных работников. Средняя сумма продажи на компанию составляет 545 000 долларов США, а объем обработки на компанию-468 тонн (прогноз на 2019 год). Объем продаж и объем обработки увеличиваются из года в год. Нормы прибыли поляризованы до 1) более 30% и 2) 10-20%. Это связано с тем, что норма прибыли в перерабатывающей промышленности выше, чем от продажи свежих овощей/фруктов.

Что касается направления доставки, 62,5% компаний ответили, что они продают зерновые культуры для отечественных (31,3% для супермаркетов), в то время как 37,5% компаний сказали, что направления продажи-зарубежные страны. В качестве экспортных партнеров выступают Россия, Казахстан, Афганистан, Киргизия и Корея, и на их долю приходится 50%, 12,5%, 12,5%, 6,3% и 6,3% соответственно. Что касается вида транспорта, то на регулярные грузовые автомобили, рефрижераторы, воздушные грузы, железные дороги приходится 87,5%, 31,3%, 12,5% и 12,5% соответственно (имеется несколько ответов).

Сырье собирают круглый год, но количество урожая увеличивается в апреле и достигает пика в июне-октябре. Переработка приостанавливается в апреле для обслуживания технологических линий и достигает пика с июня по ноябрь. Основным способом обработки садовых культур является сушка фруктов и овощей, за исключением простой сортировки, упаковки и низкотемпературного хранения.

Источниками информации для производства и обработки технологий являются интернет, такие как веб-сайт и специализированные SMS, бизнес-сверстники и друзья, а также эксперты иностранных компаний, и они составляют 50%, 31,3% и 25% соответственно (доступно несколько ответов). Они не получают специализированной информации от государственных органов.

Из 16 целевых компаний восемь получили доступ к банковским кредитам, а три используют государственные гарантии. Правительство не предоставляет никаких комиссионных или процентных субсидий. Целями займа были приобретение технологического оборудования, строительство склада, приобретение саженцев, приобретение сельскохозяйственной техники, строительство теплиц, строительство холодильных камер, и они составляют 75.0%, 62.5%, 50.0%, 37.5%, 37.5% и 37,5% соответственно (доступно несколько ответов). Если кредит доступен, они хотят потратить деньги на несколько целей.

Основные вопросы для получения кредита-это бизнес-планирование, подготовка необходимых документов, постановка залога. 62,5% компаний имеют новые планы по получению кредита на приобретение перерабатывающих машин, складов, теплиц, сельскохозяйственной техники, закупку саженцев, холодильных установок, сельскохозяйственных материалов и рабочей силы (имеется несколько ответов). Они составляют 50%, 50%, 50%, 40%, 30%, 20%, 20% и 20% соответственно.

Следующие пункты рассматриваются перерабатывающими и экспортными компаниями в качестве основных вопросов в цепочке создания стоимости садоводства (60% респондентов назвали их наиболее важными).

- ① Производственный этап: совершенствование технологии возделывания и механизации сельского хозяйства
- ② Этап обработки: введение или замена обрабатывающих машин для того чтобы улучшить гигиену и обрабатывающую емкость, модернизируя упаковочные материалы и конструкцию
- ③ Stage стадия хранения / логистики: расширение холодильных мощностей, расширение логистических центров, внедрение холодильных / морозильных машин транспортными компаниями, увеличение объема распределяемых партий
- ④ Этап продаж / маркетинга: создание возможностей для деловых переговоров через сельскохозяйственные экспозиции, построение и продолжение хороших отношений с покупателями.

### **(3) Результаты обследования оптовиков и посредников**

Садоводческие оптовики / посредники нанимают в среднем 6,6 штатных и 50,6 сезонных работников. Средний объем продаж на компанию составляет 16 250 долларов США, а объем обработки на компанию-197 тонн/компания (прогноз на 2019 год). Все посредники также занимаются сельским хозяйством.

Оптовики / посредники продают сельскохозяйственные культуры местным розничным торговцам, местным потребителям/ группам напрямую и местным супермаркетам, и на их долю приходится 83,3%, 26,7% и 10,0% от общего объема проданных сельскохозяйственных культур, соответственно. Что касается видов транспорта, оптовики/посредники используют обычные грузовики, рефрижераторы и железные дороги, и на них приходится 93,3%, 6,7% и 3,3% от общего количества (доступно несколько ответов).

Источниками информации о технологиях производства и обработки являются интернет, такие как веб-сайт и специализированные SMS, деловые партнеры и друзья, производители оборудования, инжиниринговые компании, трейдеры и компании агробизнеса, и они учитывают 70%, 63.3%, 16.7%, 3.3%, 3.3% и 3,3%, соответственно (доступно несколько ответов). Они не имеют доступа к специализированной информации от государственных органов.

Семь компаний из 30 целевых компаний получили доступ к банковскому кредиту. 70,0% опрошенных респондентов планируют получить новые кредиты, а целями кредита являются приобретение саженцев, тепличных хозяйств, холодильных установок, перерабатывающей техники, оросительных систем и сельскохозяйственной техники, и на их долю приходится 62.5%, 60%, 57.9%, 55%, 53.3%, 43.8%, соответственно (доступно несколько ответов). Если кредит доступен, они хотят улучшить на несколько целей.

В качестве основных вопросов в цепочке создания стоимости садоводческих культур поднимаются следующие вопросы (50% и более респондентов ответили, что они являются наиболее важными).

- ① Стадия производства: внедрение новых сортов, ориентированных на рынок, совершенствование сельскохозяйственных орудий, Механизация сельского хозяйства, биологическая борьба с вредителями и болезнями

- ② Этап обработки: введение обрабатывающих машин для того чтобы улучшить гигиену и обрабатываемую емкость
- ③ Этап хранения / логистики: расширение холодильных мощностей и расширение логистического центра
- ④ Этап продаж / маркетинга: брендинг, построение и продолжение хороших отношений с покупателями

#### **(4) Использование результатов обследований производства, переработки и сбыта**

Определены потребности в финансировании на всех этапах цепочки создания стоимости плодоовощной продукции. В целях повышения удельных цен на зерновые культуры производители хотят стимулировать отгрузку в зимний сезон или раньше обычного, внедрять новые сорта, совершенствовать технологии выращивания, а также внедрять тепличные и холодильные хранилища. Связанные с сельским хозяйством компании, которые занимаются переработкой и сбытом, также имеют собственные сельскохозяйственные угодья, и они хотят внедрить новейшее технологическое оборудование и механизацию сельского хозяйства, а также улучшить систему орошения.

В садоводческом растениеводстве садоводы хотят освоить новые методы возделывания, но у них мало возможностей получить доступ к технической подготовке от правительства и научно-исследовательских институтов, поэтому им необходимо предоставить такие возможности. Мелкомасштабные технологии обработки, водосберегающие технологии, внедрение новых сортов, а также биологические пестициды/ ИПМ привлекают производителей. Учитывая сложившуюся ситуацию, предлагается создать демонстрационные участки для презентации передовых технологий для садоводов.

Перерабатывающие и маркетинговые компании, связанные с сельским хозяйством, хотят посетить садоводческие экспозиции и заводы по производству пищевых машин, пройти техническую подготовку для ведения деловых переговоров. Желательными направлениями для посещения компаний являются Россия и Япония. Техническая помощь для компаний будет организована с учетом таких потребностей. Отмечается, что создание Агентства по сертификации безопасности пищевых продуктов (Узстандарт) и развитие потенциала научно-исследовательских институтов (фрукты, овощи, защита растений, Фитосанитария/ карантин) будет осуществляться по проекту МБРР, поэтому необходимо сотрудничать с деятельностью.

### **7.3.2 Учет Гендерной Проблематики**

#### **(1) Результаты гендерного исследования**

Женщины очень заняты домашними делами и уходом за детьми, что приводит к тому, что им трудно работать на улице в качестве оплачиваемой работы, и иногда им приходится управлять обеими работами. Сельское хозяйство традиционно рассматривалось как мужская работа, и оно не было подходящей работой для женщин, которые ограничили возможности женщин заниматься сельским хозяйством. Следовательно, женщины не имеют достаточного опыта в области сельскохозяйственных методов и управленческих навыков. С другой стороны, как

мужские, так и женские группы подняли общие гендерные вопросы, и между их мнениями нет большой разницы. Помимо гендерных вопросов были подняты некоторые общие вопросы как для мужчин, так и для женщин, например, “процентная ставка по кредиту высока” или “хокимият заставил некоторых производителей сажать определенные культуры”. Отмечается, что такие проблемы могут оказывать более серьезное воздействие на женщин, чем на мужчин, поскольку женщины более уязвимы.

Как упоминалось ранее, нет большой разницы в гендерных вопросах между мужской и женской группой. Ниже приводятся основные гендерные вопросы, поднятые как мужчинами, так и женщинами на семинаре по гендерным вопросам:

- ✓ Трудно справиться как с домашними делами, так и с сельскохозяйственными работами;
- ✓ Женщинам не хватает средств;
- ✓ Женщины не могут участвовать в собраниях, организуемых в ночное время;
- ✓ Традиционный образ мышления запрещает женщинам заниматься фермерской деятельностью;
- ✓ Женщины не имеют знаний о сельскохозяйственных методах и информации о сельскохозяйственных ресурсах, таких как семена, саженцы, удобрения и химические вещества;
- ✓ Женщины не могут управлять транспортными средствами и сельскохозяйственными машинами, поскольку у них нет водительских прав, или даже если они могут это сделать, они осуждены за вождение;
- ✓ Женщины не обладают достаточными маркетинговыми знаниями и информацией, что затрудняет их переговоры с покупателями;
- ✓ Женщины испытывают трудности с доступом к кредитам, поскольку у них нет активов для обеспечения залога, которые зарегистрированы на их имя; и
- ✓ Стоимость транспортировки высока, и трудно найти транспортных дилеров, эти вопросы являются общими для мужчин и женщин, хотя.

Женщины сталкиваются с различными ограничениями для ведения сельского хозяйства из-за культурного/традиционного происхождения и нехватки технических и управленческих навыков. Тем не менее, они заинтересованы в получении дохода за счет производства, переработки и продажи плодоовощной продукции. Отмечается, что как мужчины, так и женщины испытывают трудности с доступом к кредиту, так как у них нет достаточного количества залогов или они не могут платить за высокий процент по кредиту. Они хотят знать, как подать заявку на кредит и получить кредит с более низкими процентами. Кроме того, замужние женщины не регистрируют свои активы на свое имя в качестве залога для получения кредита. Участники опроса предложили некоторые контрмеры против этих проблем, например, обмен информацией между растениеводами, организация сельскохозяйственной подготовки, сбор информации о передовой гендерной практике и связи с общественностью таких успешных случаев и так далее.

## (2) Использование результатов гендерного исследования

Проекту очень трудно решить все вопросы, поднятые в ходе гендерного исследования. Любые коммерческие банки должны обеспечить кредит, установив залог в размере 125-130% от суммы кредита. Такая ситуация создает сложные ситуации для растениеводов, которые не имеют достаточного залогового обеспечения, чтобы получить доступ к кредиту. Таким образом, система гарантирования кредитов через Фонд поддержки развития предпринимательства создана правительством и начала функционировать с 2018 года. Однако остаток обеспеченного кредита составляет всего 599,2 млрд. сум (=70,9 млн. долл.США), поэтому предлагается расширить фонд и функции для удовлетворения потребностей в кредите.

Однако в качестве технической помощи в ходе реализации проекта планируется создание демонстрационных ферм по выращиванию овощей и фруктов, которые позволят производителям осваивать сельскохозяйственную технику, даже если они не являются конечными потребителями. Инструкторы могут содействовать участникам в обмене опытом, связанным с производством и реализацией продукции растениеводства. В рамках проекта можно будет обратиться в хокимият и "Совет фермеров, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных участков" с просьбой пригласить на обучение фермеров, особенно женщин-фермеров. При организации учебных занятий необходимо учитывать имеющееся у женщин время и места для участия в обучении.



Одна женщина представила газетную статью, представляющую ее деятельность на семинаре в Урта-Чирчикском районе Ташкентской области.

В рамках этого проекта предлагается собрать информацию о некоторых успешных случаях обращения женщин за ссудами в рамках проекта и распространить такие случаи среди УФО. На самом деле, женщина в Урта Чирчикском районе Ташкентской области представила, что ее добрые дела были представлены в газете (см. фото справа). Используя результаты гендерного исследования для оказания технической помощи, ориентированной на УФО, банкиры могут понять гендерные проблемы в цепочке создания стоимости садоводческих культур и принять любые меры для учета гендерной проблематики в кредит

## **8. Похожие мероприятия по поддержке других партнеров по развитию**

### **8.1 Краткое описание проектов TSL, поддерживаемых АБР и МБРР**

Как упоминалось в предыдущем разделе, ПР предоставляют TSL производителям сельскохозяйственных культур и компаниям, связанным с сельским хозяйством, через промежуточные финансовые институты в Узбекистане, чтобы развить цепочку создания стоимости в садоводстве от производства к продаже. В этом разделе представлен обзор TSL (или кредитных линий) и ТП, реализованных ПР.

#### **8.1.1 Помощь банкам в сборе средств**

Как упоминалось ранее, недостаточно ресурсов для финансирования, в частности долгосрочных ресурсов для узбекских банков, из-за трудностей с привлечением депозитов, вызванных сохраняющейся проблемой доверия населения к банкам и слаборазвитых долгосрочных финансовых рынков, таких как акции и облигации. рынок в Узбекистане.

В такой финансовой среде, чтобы расширить свой среднесрочный и долгосрочный кредитный портфель до потенциальных целей, таких как сектор цепочки создания стоимости в садоводстве, у банков нет иного выбора, кроме как получить долгосрочное финансирование как от ДО, так и от МФИ.

Если мы сосредоточимся на секторе садоводства, то недавно были проведены несколько проектов по оказанию помощи, финансируемых ПР. В частности, текущие финансовые схемы, аналогичные ЛСА-TSL, включают Проект МБРР по развитию садоводства (сумма займа проекта: 650 млн.долл. США), Проект АБР по созданию цепочки создания ценности для садоводства (352 млн. долл. США) и Проект поддержки садоводства МФСР (28,3 млн. долл. США). ).

И МБРР, и АБР признали определенный уровень потенциального финансового спроса для сектора производственно-сбытовой цепочки, а затем приняли решение о дополнительных средствах для Фазы II. Исходя из общего кредитного рынка, описанного общими банковскими кредитами в размере 22,8 млрд. долл. США, дефицит средств ММСР в размере 11,8 млрд. долл. США и 0,74 млрд. Долл. США из максимальной суммы кредитных гарантий Государственного фонда, мы можем сказать, что дополнительный фонд составляет примерно США. 0,7 млрд. долл. США, финансируемых как МБРР, так и АБР, по-прежнему недостаточны для удовлетворения фактического финансового спроса на сектор цепочки создания стоимости в садоводстве. Хотя нет доступных статистических данных о финансовом разрыве, особенно в секторе цепочки создания стоимости для садоводства, опрос, проведенный с 7 банками-кандидатами УФО (июнь 2019 года), показывает, что эти банки ожидают, что финансовый спрос в рамках проекта ЛСА составит 170–200 млн. долл. США (т.е. консервативный уровень оценки банками достижимой суммы субкредитов в течение первых двух лет в 2020–2021 гг.), помимо проектов МБРР и АБР по Фазе II. Согласно исследованию UZAIFSA (июль 2019 года), финансовый спрос на эти 7 банков в Проекте, по консервативным прогнозам, составит 220 миллионов долларов США в 2020–2025 годах.

Таблица 8-1-1. Подобные проекты с проектом JICA-TSL

	ПР	Проект	Год	Сумма проекта (в млн. долларов США)	Структура проекта	Целевые области	УФО
1	МБРР и SDC	Проект поддержки сельского предпринимательства	2009-15	120	570 проектов; Освоение кредита 92,9 млн. долларов США	7 регионов (в том числе 88 городов)	4 (Хамкор, Микрокредитбанк, QQB, Турон)
2	IFAD	Проект поддержки садоводства	2013-19	28.3	TSL для садовых культур и домашнего скота через коммерческий банк в Сурхандарье	Сурахандарья	7 (Турон, Микрокредитбанк, QQB, SQB, Хамкор, Ипотека, Халқ)
3	МБРР	Проект развития садоводства	2015-23 2019	Этап I: 150 Этап II: 500	TSL для фермеров и связанных с сельским хозяйством МСП через коммерческий банк	Все регионы, кроме Сурхандарьи	Этап I: 9 (Ипак Юли, Турон, QQB, Ипотека, NUB, Хамкор, SQB, Халқ, Асака) Этап II: 10 (из 9 УФО Хамкор вышел из Проекта, а Алока и Азия Альянс присоединились к Проекту)
4	АБР	Проект цепочки стоимости в садоводстве АБР	2017-22 2018-22	Этап I: 154 Этап II: 198	TSL для фермеров и связанных с сельским хозяйством предприятий через коммерческий банк	Все районы	Этап I: 8 (НБУ, Асака, Ипотека, Хамкор, Давр, Ипак Юли, Турон, SQB) Этап II: 7 (из 8 УФО Хамкор вышел из проекта)
5	ИБР	Развитие садоводства в регионе Аральского моря	2016	78.8	TSL для развития цепочки создания стоимости, включая холодильники	4 региона вкл. Республику Каракалпакистан, Навои и др.	2 (Агробанк, Микрокредитбанк)
6	ЕС	Устойчивое развитие в сельских районах Узбекистана	2015-17	10.1	Грантовая помощь для развития цепочки создания стоимости в садоводстве и животноводстве	6 регионов, в том числе Андижанская, Наманганская, Сырдарская и др.	-
7	GIZ	Устойчивое экономическое развитие в отдельных регионах Узбекистана	2009-13, 2014-16	5.5	Грантовая помощь для садоводства, рыболовства, ведения дневников, ведения сельского хозяйства и зеленой экономики	4 региона, в том числе Сурхандарья, Республика Каракалпакистан и др.	-

Источники: Соответствующие проектные документы подготовлены и раскрыты каждым ПР.

**Таблица 8-2-2 Условия субкредитования трех аналогичных текущих финансовых схем**

	АБР	МБРР	IFAD
Цель проекта	Улучшить доступ к рыночному банковскому финансированию для фермеров, агроперерабатывающих предприятий, владельцев и операторов холодильных установок, поставщиков торговых и логистических услуг, участвующих в цепочке создания стоимости в садоводстве. Проект поможет повысить производительность фермерских хозяйств, мощности по переработке и хранению, а также снизить потери после сбора урожая за счет модернизации и создания интенсивных садов, современных и эффективных теплиц, перерабатывающих, складских и холодильных помещений. Это, в свою очередь, будет способствовать долгосрочной экономической и экологической устойчивости и повышению прибыльности для фермеров и предприятий агробизнеса.	Повысить продуктивность, финансовую и экологическую устойчивость сельского хозяйства и прибыльность агробизнеса на территории проекта.	Увеличить доходы и активы мелких фермеров, переработчиков и поставщиков услуг в садоводческом подсекторе. Результатами будут: 1) создание жизнеспособного садоводческого подсектора с современными методами ведения сельского хозяйства, обратной связью с бедными сельскими мелкими землевладельцами и улучшенным доступом к внутренним и международным рынкам; 2) увеличение инвестиций производителей, переработчиков и поставщиков услуг в производственные активы в садоводстве; и 3) повышение эффективности сельского хозяйства и мобильности производственных активов и продукции.
Целевые области	Все районы	Фаза I: 8 регионов, Фаза II: Все регионы, кроме Сурхандарья	Сурахандарья
Целевой подсектор Товары	1) производство и / или поставка сельскохозяйственной техники, оборудования и инфраструктуры, а также поставка сельскохозяйственной продукции и услуг, соответствующих производству плодоовощной продукции, 2) производство плодоовощной продукции, и 3) послеуборочная обработка, хранение, переработка и реализация продукции садоводства Товары	Растениеводство (50%). Распространение сельскохозяйственных культур и исследования (50%). Подсектор садоводства.	1) мелкий частный сектор, фактические или потенциальные производители садоводства, работающие на площади до 5 га, со специальным резервом для в том числе дехканских фермеров, которые занимают площадь менее 2 га; 2) поставщики услуг малого рынка, связанные с садоводством; и 3) сельские безработные.

	АБР	МБРР	IFAD
Приемлемость суб-заемщика	1) быть субъектом предпринимательской деятельности, созданным и зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством Узбекистана, и соблюдать все законы и нормативные акты Узбекистана; а также 2) Не быть связанной стороной в отношении УФИ в соответствии с законодательством Узбекистана и нормативными актами ЦБУ.	Любые виды юридических форм предприятий и частных лиц в Узбекистане	-
Цель кредита (оборудование и / или оборотный капитал)	Только для инвестиционных целей (покупка основных средств)	Инвестиции в холодильные камеры и оборудование для агропереработки, а также для поддержки развития всей цепочки создания стоимости. Субкредиты не могут использоваться для финансирования деятельности, которая включает в себя приобретение земли или переселение людей или потерю активов или дохода. * В результате 30% пришлось на хранение в холодильнике, а другие, такие как предприятия по переработке фруктов, ирригации, теплицы.	Новые инвестиции.
Срок погашения кредита (льготный период)	Максимальный срок 10 лет с льготным периодом, который должен быть согласован между УФО и суб-заемщиком.	Не должно превышать 10 лет или срока амортизации актива, в зависимости от того, что меньше. Ссуды на оборотный капитал будут составлять до 18 месяцев	Максимальная продолжительность 6 лет (льготный период до 2 лет)
Максимальная сумма кредита на один субкредитный проект	5,0 млн. долларов США	2,0 млн. долларов США, кредиты на оборотный капитал составят до 200 000 долларов США.	600 000 долларов США (включая кредиты и гранты) для агропредприятий, 100 000 долларов США для мелких фермеров (групповое кредитование: 500 000 долларов США), 20 000 долларов США для дехканских фермеров
Максимальная доля финансирования в общих инвестиционных затратах	75%	Проект профинансирует до 100% субкредитов / лизингов в долларах США, при этом требуется 20% софинансирования от УФО для субкредитов / лизингов UZ Sum. Субзаемщики должны будут внести 20% финансирования субпроекта как в долларах США, так и в	80% (* Софинансирование будет составлять максимум 20% от общей стоимости новых инвестиций. Взнос бенефициара будет составлять не менее 20% от общей стоимости новых инвестиций.)

	АБР	МБРР	IFAD
		суммах в суммах.	
Ссудная ставка	Обычно 5-6% (долл. США). Процентная ставка, определяемая каждой УФО, на основе преобладающих политик и процедур управления кредитами и рисками (включая стоимость i) предоставления займа, ii) предоставления иностранной валюты для обслуживания займа АБР и iii) кредитного риска и связанного капитала расходы.)	Обычно 5,5% (долл. США) и 15-16% (узбекских сумов), что определяется каждой УФО	Обычно 4,9-5,5% (долл. США), что определяется каждым ПФО
Валюта субкредитов	US \$, узб сум (без заявок на кредит в суммах)	Долл. США, узб сум (на данный момент около 10% от общего объема выданных субкредитов)	US \$, узб сум (без заявок на кредит в суммах)
График выплат	Определяется УФО	Определяется УФО	ежемесячные выплаты
Поручитель	нет * УФО будет нести ответственность за проведение надлежащей проверки потенциальных субзаемщиков в соответствии с действующими политиками и процедурами УФО по управлению кредитами и рисками.	Определяется УФО	Определяется УФО
Требование залога	Обеспечение в форме реализуемых, необремененных активов, эквивалентных 125% от стоимости субкредита	УФО требует 125% от суммы субкредита, что является обычной банковской практикой в Узбекистане.	Определяется УФО
Другие условия кредитования	Поддерживать коэффициент покрытия обслуживания долга по отношению к финансированию подпроекта / суб-займа 1,2	Суб-кредит на сумму более 1,0 млн. Долл. США требует одобрения ГРП	-

Источники: Интервью с каждым ПР (апрель 2019 г.) и соответствующие проектные документы, подготовленные и раскрытые каждым ПР.

## 8.1.2 Денежные средства по кредитным линиям, реализуемым ПР

### (1) Выплата донорских средств

Есть два способа перечислить средства доноров в УФО.

Одним из них является процедура АБР, которая направляет средства в УФО на основе 6-месячного финансового прогноза и собирает информацию о фактических выплатах от УФО после выплаты средств. Финансовые организации сообщают UZAIFSA финансовый прогноз по общей сумме и разбивке потребностей в финансировании по списку спроса (на основе субкредитов). После проверки документов, UZAIFSA отправляет запрос на финансирование в АБР, и АБР напрямую выделяет средства каждому УФО. Этот метод выглядит как «Предварительная процедура» JICA, но большая разница в том, что ПР (ADB) отправляет деньги напрямую в УФО.

Другая процедура применяется МБРР и МФСР. UZAIFSA экономит определенную сумму средств, выделяемых ПР выделяет средства в УФО на основании фактических заявок на субкредит. UZAIFSA хранит определенную сумму денег на своем банковском счете, выплачиваемую из ПР заранее, и UZAIFSA отправляет средства в УФО на основании запрошенной суммы, представленной УФО. В случае МБРР, если запрашиваемая сумма субкредита составляет 1 миллион долларов США или более, МБРР проверяет цель субкредитования и обоснованность суммы субкредита после проверки правомочности UZAIFSA. Когда МБРР одобряет запрос, UZAIFSA перечисляет средства в УФО. Для проверки запрашиваемой суммы субкредита конечные пользователи должны приложить документы оценки стоимости от 3 компаний к заявке на субкредит. Процедура выплаты из исполнительного агентства в УФО выглядит схожей с «Процедурой специального счета» JICA.

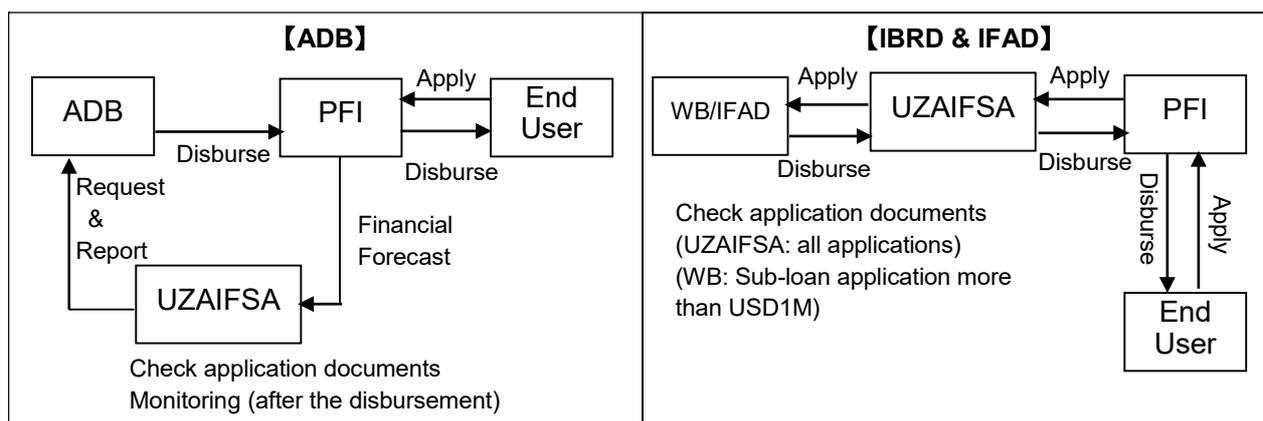


Рисунок 8-1-1 Поток средств

В то время как АБР распределяет средства для УФО на основе потенциальных потребностей в финансировании, МБРР выделяет УФИ на основе фактических потребностей в финансировании. Чтобы подтвердить цель кредита, проект МБРР является эффективным, однако время обработки от заявки от ПФО до выплаты UZAIFSA занимает намного больше времени, чем процесс АБР. Поэтому некоторые банки просили JICA сократить время обработки заявок на кредит, насколько это возможно, потому что наиболее важным для клиентов, особенно для

производителей сельскохозяйственной продукции и предприятий, связанных с агропромышленным комплексом, своевременное предоставление кредита является важным. Некоторые банки, участвующие в кредитных линиях как АБР, так и МБРР, отметили в интервью, что процедура АБР обычно занимает 2-3 недели, в то время как МБРР занимает около 2 месяцев, иногда 6 месяцев в случае, когда МБРР участвует в проверке приемлемости. В случае IFAD, при получении запроса на финансирование на основе фактических потребностей в финансировании, таких как МБРР, время обработки составляет в среднем 7-10 дней, что также меньше, чем в случае с кредитной линией МБРР. МБРР признает наличие проблемы и пытаются сократить процесс, пересмотрев и оптимизировав требования к документам.

Чтобы улучшить дизайн процесса финансирования, один из членов ГРП из проекта АБР сообщил, что это могло бы быть эффективным, если бы ЛСА проверила процесс отбора и выплаты, выбрав первые несколько документов субкредитования от УФИ в качестве пилотной выплаты.

## (2) Банковский счет для управления проектами

UZAIFSA создает банковский счет для каждого донорского проекта для управления фондом. UZSIFSA управляет фондом в долларах США для выплаты суб-займа, а также имеет счет в UZS, так как административные расходы должны быть в местной валюте. UZAIFSA может выбрать любой национальный или частный банк, который предоставляет наилучшие услуги UZAIFSA во время выбора банковского счета, что означает, что нет необходимости выбирать банк из УФО. Кроме того, они могут изменить банк во время реализации проекта, если ПР одобрит это изменение.

**Таблица 8-1-3 Банковский счет в UZAIFSA**

Проект	Название учетной записи проекта [валюта]	Цель использования банковского счета	Наименование банка	Максимальная сумма счета
АБР НРР	Специальный счет [USD] [сум]	Операционные расходы проекта для ГРП (административные расходы и т. д.)	Равнак Банк	Стоимость проекта на 6 месяцев
МБРР НРР	Назначенный счет [USD] [сум]	1) Предоставление субкредитов 2) Операционные расходы проекта для ГРП (административные расходы и т. д.)	Туркистон Банк	USD20M
IFAD НРР	Назначенный счет [USD] [сум]	1) Предоставление субкредитов 2) Операционные расходы проекта для ГРП (административные расходы и т. д.)	Равнак Банк	USD2M

После начала проекта UZAIFSA получает средства от каждого ПР. В случае проекта АБР, UZAIFSA запрашивает у АБР фонд до 6-месячного прогноза субкредита, запрашиваемого у УФИ, и затрат на управление проектом. АБР перечисляет часть стоимости проекта на

банковский счет UZAIFSA(Специальный счет) в долларах США и часть субкредита каждому УФО. В случае МБРР и МФСР, UZAIFSA запрашивает у каждого ПР максимальную сумму Обозначенного счета в долларах США, и после первой выплаты UZAIFSA отправляет запрос на пополнение на основе фактической суммы, использованной в проекте.

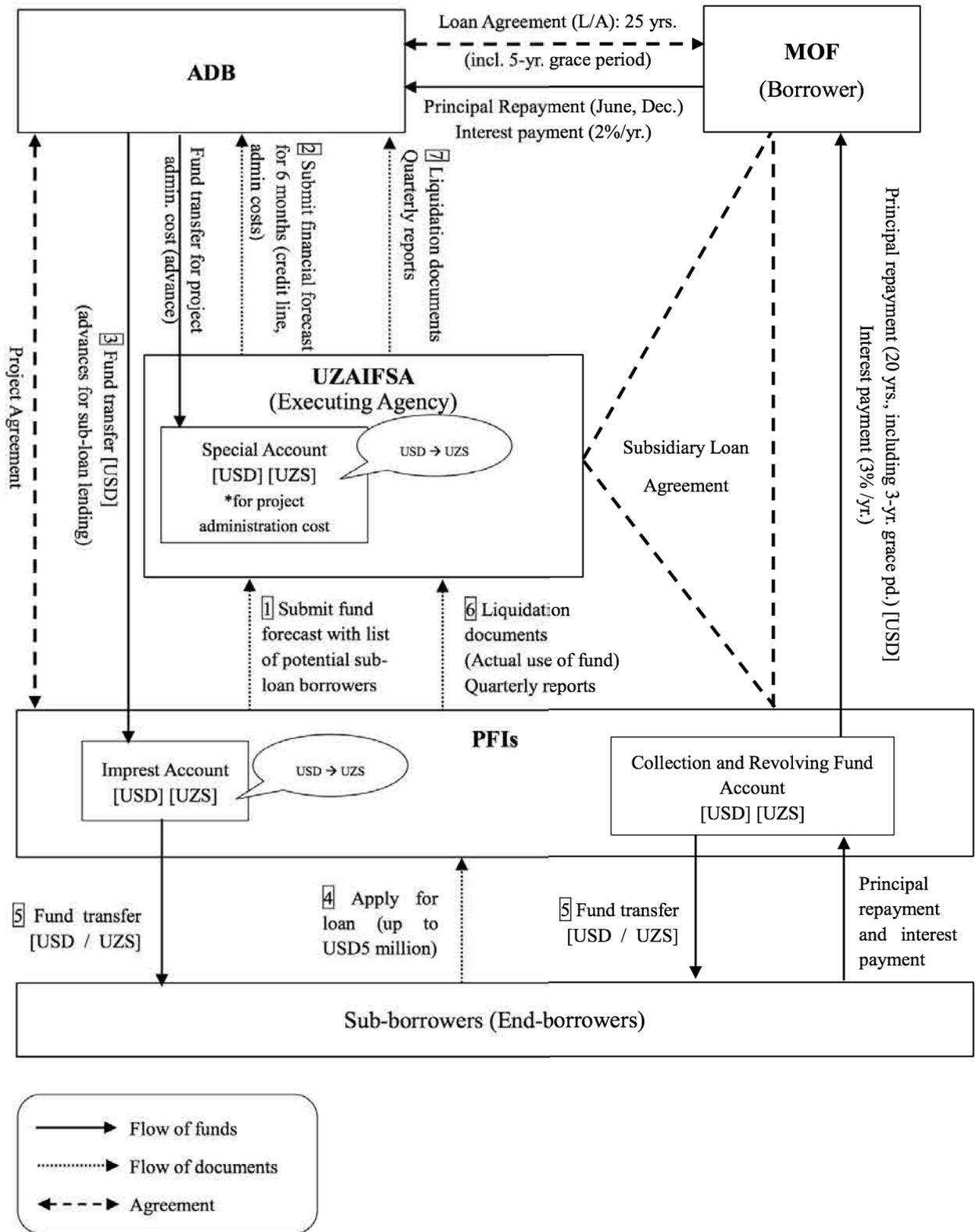
По сути, UZAIFSA управляет выплатой средств, а также отчетностью и мониторингом проекта, а Минфин получает основную сумму и проценты непосредственно от УФО. Таким образом, UZAIFSA не создает банковские счета для сбора основной суммы и процентов от УФО. Кроме того, что касается управления оборотными фондами, так как каждая УФО собирает и перераспределяет УФО до тех пор, пока фонд не будет возвращен правительству, нет необходимости открывать «Счет оборотного фонда» в UZAIFSA.

### **(3) Сборы (МБРР)**

Помимо вышеуказанной процентной ставки, в случае проекта МБРР, ПРУ выплачивает МБРР начальную комиссию в размере 0,25% от общей суммы кредита в начале проекта, а также 0,25% от суммы обязательств за невыплаченную сумму кредита каждый год. Минфин также взимает с УФО эти сборы соответственно.

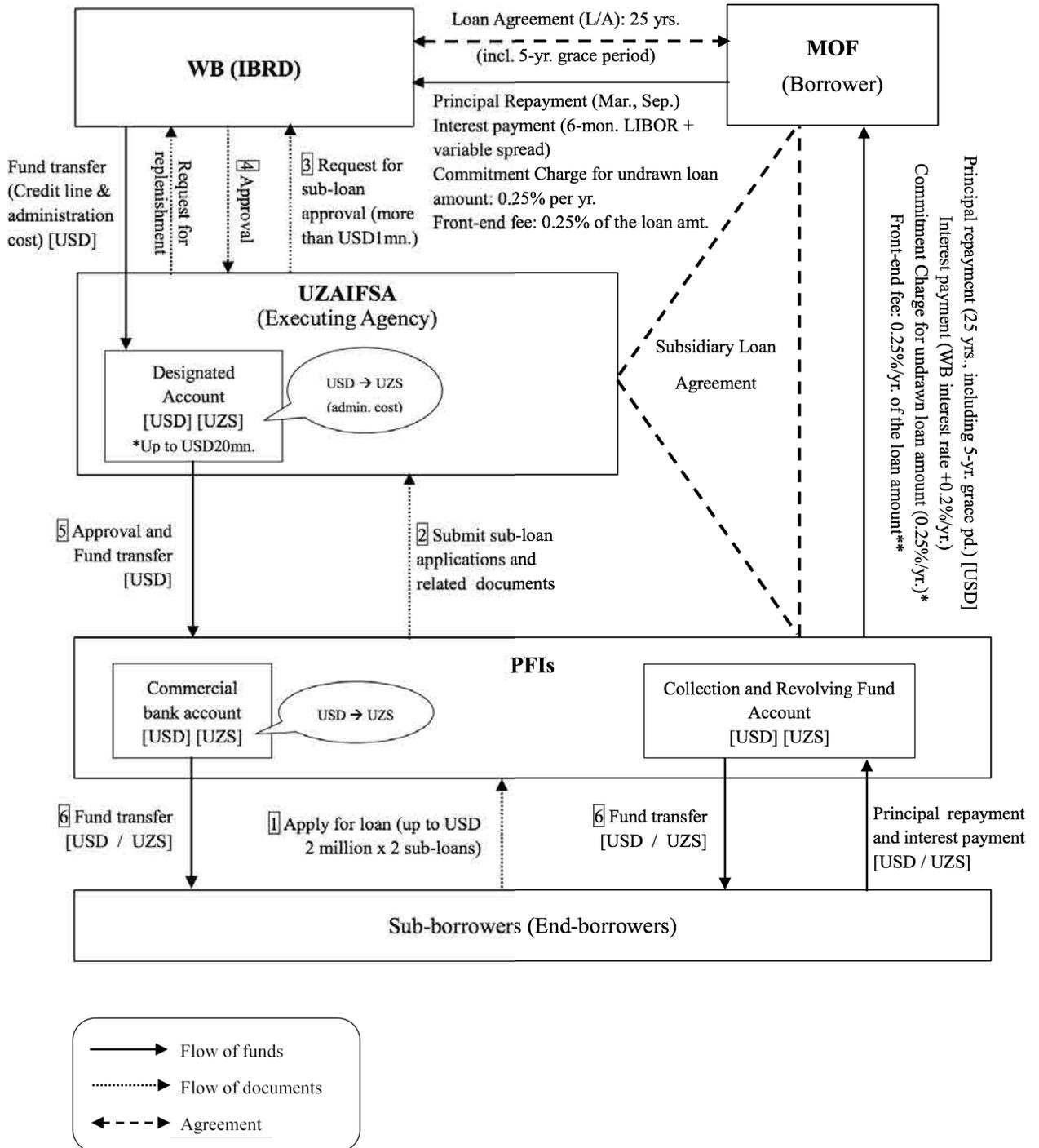
Подробный поток средств для АБР и ВБ показан на следующих страницах.

**Рисунок 8-1-2 Подробный поток средств**  
**(АБР: Проект создания цепочки создания стоимости в садоводстве)**



(Создано из Руководства по администрированию АБР и интервью с ГРП)

**Рисунок 8-1-3 Детальный поток средств (МБРР: Проект по развитию садоводства)**



\*Commitment Charge: pay annually for undisbursed loan amounts (0.25% of undisbursed loan amount)

\*\*Front-end Fee: pay one time only, at the time of loan effectiveness (0.25% of total loan amount)

Примечание: Поток средств МФСР в основном совпадает с потоком средств ВБ.

(Создано из Руководства по администрированию АБР и интервью с ГРП)

### 8.1.3 TSL Цель и сумма кредита (АБР и МБРР)

По данным УзАРСП, который является реализующим агентством двухэтапных кредитов АБР и МБРР. АБР суб-кредитовал 162 заёмщика на общую сумму 150.8 долларов США как показано в Таблице 8-1-4 и МБРР суб-кредитовал 233 заёмщика на общую сумму 144.0 долларов США как показано в Таблице 8-1-5 по состоянию Июня, 2019 года.

**Таблица 8-1-4 Схема АБР-двухэтапное кредитование (по состоянию на июнь 2019 года)**

Типы	количество заёмщиков	Площадь / Вместимость			Инвестиция (x 1000 долларов США)			Средняя инвестиция (x 1000 долларов США)			
		единица	Всего	Средний	Двухэтапное кредитование	Собственный	Общий	Двухэтапное кредитование	Собственный	Общий	
1	Теплица	53	га	127.6	2.4	60,690.2	32,244.1	92,934.3	1,145.1	608.4	1,753.5
2	Интенсивный сад	10	га	3,033.0	303.3	12,719.4	6,871.5	19,590.9	1,271.9	687.2	1,959.1
3	Холодное хранение	59	Тонна	50,700.0	859.3	18,603.3	12,491.5	31,094.8	315.3	211.7	527.0
4	Переработка	21	Тонна	90,531.0	4,311.0	26,358.8	39,049.9	65,408.7	1,255.2	1,859.5	3,114.7
5	Комплекс И Другие	19	-	-	-	32,396.7	26,358.7	58,755.3	1,705.1	1,387.3	3,092.4
<b>Всего</b>		162	-	-	-	150,768.4	117,015.6	267,784.0	930.7	722.3	1,653.0

Источник: исследовательская группа японского Агентства международного сотрудничества, составленная на основе информации УзАРСП

**Таблица 8-1-5 Схема МБРР-двухэтапное кредитование (по состоянию на июнь 2019 года)**

Типы	количество заёмщиков	Площадь / Вместимость			Инвестиция (x 1000 долларов США)			Средняя инвестиция (x 1000 долларов США)			
		единица	Всего	Средний	Двухэтапное кредитование	Собственный	Общий	Двухэтапное кредитование	Собственный	Общий	
1	Теплица	47	га	66.1	1.4	34,315.8	12,374.0	46,689.8	730.1	263.3	993.4
2	Интенсивный сад	29	га	4,527.2	156.1	26,267.4	11,625.7	37,893.1	905.8	400.9	1,306.7
3	Холодное хранение	104	Тонна	101,638.0	2,162.5	40,280.3	19,812.2	60,092.5	857.0	421.5	1,278.6
4	Переработка	38	Тонна	136,178.0	3,583.6	32,241.7	16,625.1	48,866.8	848.5	437.5	1,286.0
5	Комплекс И Другие	15	-	-	-	10,935.3	4,738.7	15,674.0	729.0	315.9	1,044.9
<b>Всего</b>		233	-	-	-	144,040.5	65,175.7	209,216.2	618.2	279.7	897.9

Источник: исследовательская группа японского Агентства международного сотрудничества, составленная на основе информации УзАРСП

Двухэтапное кредитование АБР в первую очередь профинансировал тепличные хозяйства с точки зрения суммы субкредита, а затем комплексные объекты и другие и перерабатывающие предприятия. В то время как холодильные склады являются крупнейшими по количеству заёмщиков, средняя сумма субкредитов невелика в соответствии с относительно небольшой емкостью складских помещений. Средняя сумма субкредита составляет 930,7 тыс. долларов США, а средняя общая сумма инвестиций в проект-1 653,0 тыс. долларов США. Заёмщики в среднем управляют более чем 40% от общей суммы инвестиций или 722,3 тыс. долларов США за счет собственных средств.

Двухэтапное кредитование (ДЭК) МБРР имеет равномерно финансируемые объекты во всей цепочке создания стоимости с точки зрения суммы субкредита. Холодильные хранилища выделяются по количеству заемщиков, а средняя емкость хранилищ больше, чем у двухэтапного кредитования АБР. Напротив, средняя площадь или мощность других объектов, охватываемых МБРР, меньше, чем у ДЭК-АБР. Средняя сумма субкредита составляет 618,2 тыс. долларов США, что составляет лишь около 2/3 от суммы ДЭК-АБР. Средняя общая сумма инвестиций в проект, 897,9 тыс. долларов США, также меньше, чем сумма ДЭК-АБР. Заемщики в среднем управляют около 30% от общей суммы инвестиций или 279,7 тыс. долл. США за счет собственных средств.

#### 8.1.4 Конечные потребители (двухэтапное кредитование АБР и МБРР)

Согласно таблицам 8-1-3 и 8-1-4, среди конечных потребителей ДЭК в обеих ДЭК имеется небольшое число фермеров. В то время как среди конечных потребителей преобладают нефермеры, ООО (общества с ограниченной ответственностью) имеют чрезвычайно большую долю нефермеров. Такая же ситуация даже среди заемщиков для инвестирования средств растениеводства, т. е. тепличных хозяйств и интенсивных садов, которые, как ожидается, будут управляться в основном фермерами.

**Таблица 8-1-3 Конечные потребители Двухэтапного кредитования АБР  
(по состоянию на июнь 2019 года)**

Типы	Фермер	Не фермеры					Всего
		ООО	частное предприятие	акционерная компания	другие	Всего	
1 Теплица	4	46	2	1	0	49	53
2 Интенсивный сад	1	9	0	0	0	9	10
3 Холодное хранение	8	40	9	1	1	51	59
4 Переработка	1	17	2	1	0	20	21
5 Комплекс И Другие	3	14	2	0	0	16	19
<b>Всего</b>	<b>17</b>	<b>126</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>145</b>	<b>162</b>

Источник: исследовательская группа японского Агенства международного сотрудничества, составленная на основе информации УзАРСП

**Таблица 8-1-4 Конечные потребители Двухэтапного кредитования МБРР  
(по состоянию на июнь 2019 года)**

Типы	Фермер	Не фермеры					Всего
		ООО	частное предприятие	акционерная компания	другие	Всего	
1 Теплица	6	30	9	1	1	41	47
2 Интенсивный сад	8	19	2	0	0	21	29
3 Холодное хранение	18	57	25	1	3	86	104
4 Переработка	5	22	11	0	0	33	38
5 Комплекс И Другие	0	11	3	0	1	15	15
<b>Всего</b>	<b>37</b>	<b>139</b>	<b>50</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>196</b>	<b>233</b>

Источник: исследовательская группа японского Агенства международного сотрудничества, составленная на основе информации УзАРСП

Правительство Узбекистана проводит политику по стимулированию относительно крупных сельскохозяйственных производителей, рассмотренную в разделе "2.5 Аграрная система". Инвесторы, как правило, делают крупные инвестиции в развитие сельскохозяйственных цепочек

добавленной стоимости в соответствии с политикой правительства. Как показано в таблице и 8-1-4 8-1-5, заемщики АБР и МБРР ТСЛ-ТСЛ потратить определенное количество собственного фонда для вложенных проектов в дополнение к суб-одолжил фонда. Кроме того, им необходимо оформить залог по субкредиту. Двухэтапные кредитование (ДЭК)-АБР и ДЭК-МБРР могут быть недоступной кредитной схемой для обычных фермеров, которые управляют семейным фермерским бизнесом. Есть не малое количество фермеров, инвестирующих в агрофирмы. Некоторые из них создали новые агрофирмы вместе с друзьями, чтобы сделать большой объем фонда для новых инвестиций. В любом случае, приведенные выше таблицы свидетельствуют о высокой вероятности того, что состоятельные люди, преуспевшие в каком-то бизнесе, являются основной частью управления агрофирмами.

### 8.1.5 Ситуация с кредитованием компаний, связанных с плодоовощеводством (двухэтапное кредитование АБР и МБРР)

В рамках проекта АБР по созданию цепочки создания стоимости плодоовощеводства Фаза-1 с дополнительным кредитом (2017-настоящее время), всего было реализовано 162 подпроекта. Из них на ООО (Общество с ограниченной ответственностью), сельскохозяйственные предприятия (в том числе фермер) и индивидуальные предприятия приходится 78%, 11% и 9% соответственно. Кредиты выдаются на холодильные установки, теплицы, технологическое оборудование, интенсивный фруктовый сад, на сельскохозяйственную технику, и проценты от них составляют 39%, 32%, 17%, 7% и 6% соответственно. Максимальная сумма кредита составляет 5 млн. долларов США, 90% заемщиков-менее 2 млн. долларов США, а 50% заемщиков-менее 0,5 млн. долларов США. Льготные зоны действуют по всей стране, но относительно большие суммы займов в Ташкентской, Самаркандской, Сырдарьинской и Ферганской областях. Строительство холодильных хранилищ сосредоточено в Ферганской и Сурхандарьинской областях. Субпроекты инвестируются за счет заемных и собственных средств, на их долю приходится 56,3% и 43,7% соответственно. Средняя сумма кредита на один подпроект составляет 930,7 тыс. долл.

**Таблица 8-1-8 бенефициары займов и цели займов, финансируемых АБР**

Region	No. of Borrower	Type of Organization					Project Cost			Type of Investment					
		Limited Liability Company	Farm Enterprise	Private Enterprise	Joint Stock Company	Family Enterprise	Loan Amount	Private Fund	Total Cost	Cold Storage	Processing	Packaging	Green House	Intensive Orchard	Agriculture Machinery
							1000 US\$	1000 US\$	1000 US\$						
Karakalpakistan	5	5	0	0	0	0	1,823.0	1,180.6	3,003.6					2	
Andijan	12	9	1	2	0	0	7,177.3	4,819.2	11,996.4	4	6			3	1
Bukhara	15	14	1	0	0	0	8,743.5	3,834.4	12,577.9	5	1			9	1
Jizzakh	5	5	0	0	0	0	7,208.3	5,225.0	12,433.3	3	1			2	1
Kashkadarya	11	10	0	1	0	0	5,553.9	4,006.0	9,559.9	8		1		2	
Navoi	6	5	0	1	0	0	8,703.2	4,244.7	12,947.9					6	
Namangan	7	6	1	0	0	0	8,629.2	4,817.3	13,446.4	3	2			1	2
Samarkand	22	15	4	2	1	0	21,461.6	16,272.0	37,733.6	6	6			7	5
Syrdarya	8	6	0	1	1	0	16,198.6	12,188.6	28,387.2	2	1			6	
Surkhandarya	19	12	3	4	0	0	15,209.5	11,433.5	26,643.0	13	5			2	3
Tashkent	21	18	2	1	0	0	29,585.2	36,263.1	65,848.3	3	4	1		8	3
Fergana	20	14	2	3	0	1	14,019.8	8,476.6	22,496.3	16	2			3	
Khorezm	11	7	3	1	0	0	6,455.4	4,254.7	10,710.1	3	2			6	
Total	162	126	17	16	2	1	150,768.4	117,015.6	267,784.0	69	30	2		57	13
Percentage	100.0%	77.8%	10.5%	9.9%	1.2%	0.6%	56.3%	43.7%	100.0%	39.2%	17.0%	1.1%		32.4%	7.4%

Источник: УзАРСП, по состоянию на июнь 2019 года

**Таблица 8-1-9 Шкала кредитов, финансируемых АБР**

Region	No. of Borrower	Loan Amount (US\$)														
		from to 100,000	100,001 to 200,000	200,001 to 300,000	300,001 to 400,000	400,001 to 500,000	500,001 to 600,000	600,001 to 700,000	700,001 to 800,000	800,001 to 900,000	900,001 to 1,000,000	1,000,001 to 1,500,000	1,500,001 to 2,000,000	2,000,001 to 3,000,000	3,000,001 to 4,000,000	4,000,001 to 5,000,000
Karakalpakstan	5		2		1	1		1								
Andijan	12		2	2	1	2		2				2	1			
Bukhara	15	1	4		2	5						1	2			
Jizzakh	5			1			2		1							1
Kashkadarya	11		4	2	1	1	2						1			
Navoi	6		1		1	1						1	1			1
Namangan	7		1	3								1	1			1
Samarkand	22	3	1	1	2	2	2	2	1		3	1	2		1	1
Syrdarya	8						1	1			3		1			2
Surkhandarya	19	1	4	6	1	1		1	1			1	1		1	1
Tashkent	21	1	2	1	3		2	1		1	2	2	1	2	1	2
Fergana	20		6	1	1	5	2		2		1				2	
Khorezm	11	1	1	1		1	2	2			1	2				
Total	162	7	28	18	13	19	13	10	5	1	11	10	11	2	5	9
Percentage by loan amount		4.3%	17.3%	11.1%	8.0%	11.7%	8.0%	6.2%	3.1%	0.6%	6.8%	6.2%	6.8%	1.2%	3.1%	5.6%
Percentage by accumulated amount		4.3%	21.6%	32.7%	40.7%	52.5%	60.5%	66.7%	69.8%	70.4%	77.2%	83.3%	90.1%	91.4%	94.4%	100.0%

Источник: УзАРСП, по состоянию на июнь 2019 года

В рамках проекта МБРР по развитию садоводства Фаза-1 (2017-2021 гг.) реализовано в общей сложности 233 подпроекта. Заемщиками являются ООО (Общество с ограниченной ответственностью), индивидуальное предприятие и фермерские хозяйства (в том числе фермер), а процентные доли составляют 60%, 22% и 16% соответственно. Целями займов являются установка холодильных установок, теплиц, технологического оборудования, интенсивного фруктового сада, упаковочной машины, а также их учет 45%, 20%, 16%, 12% и 6% соответственно. Максимальная сумма кредита составляет 2 млн. долларов США, 85% заемщиков-менее 1 млн. долларов США, а 50% заемщиков-менее 0,5 млн. долларов США. Льготными районами являются девять областей, но суммы кредитов относительно больше в Самаркандской и Ташкентской областях. Суммы займа сконцентрированы на холодильном хранении в Ташкентской и Кашкадарьинской областях, а также на тепличном хозяйстве в Самаркандской и Ташкентской областях. Инвестиции осуществлялись за счет заемных и частных средств, на их долю приходится 68,8% и 31,2% соответственно. Средняя сумма кредита на один подпроект составляет 618,2 тыс. долл.

**Таблица 8-1-10 Бенефициары займов и цели займов, финансируемых МБРР**

Region	No. of Borrower	Type of Organization							Project Cost			Type of Investment					
		Limited Liability Company	Farm Enterprise	Private Enterprise	Joint Stock Company	Individual Entrepreneur	Family Enterprise	Unitary Enterprise	Loan Amount 1000 US\$	Private Fund 1000 US\$	Total Cost 1000 US\$	Cold Storage	Processing	Packaging	Green House	Intensive Orchard	
Karakalpakstan	3	1	1	0	0	0	0	1,985.1	839.1	2,824.2	1	0	0	2	0		
Andijan	17	7	3	5	0	0	0	10,509.6	5,765.6	16,275.2	7	5	0	3	2		
Bukhara	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0		
Jizzakh	11	9	1	1	0	0	0	4,835.2	2,463.4	7,298.6	1	2	1	2	5		
Kashkadarya	21	10	4	7	0	0	0	7,909.9	3,366.4	11,276.3	15	3	1	2	0		
Navoi	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0		
Namangan	19	10	0	9	0	0	0	8,287.7	4,347.7	12,635.4	13	4	0	1	1		
Samarkand	60	38	13	9	0	0	0	54,834.8	23,717.4	78,552.2	15	12	4	17	12		
Syrdarya	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0		
Surkhandarya	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0		
Tashkent	49	38	7	2	0	1	0	37,631.8	15,041.9	52,673.7	15	8	7	11	8		
Fergana	31	12	6	11	1	0	1	10,675.7	6,484.5	17,160.2	23	3	2	2	1		
Khorezm	22	14	1	6	0	1	0	7,370.6	3,149.7	10,520.3	14	1	0	7	0		
Total	233	139	36	50	1	3	1	144,040.5	65,175.7	209,216.1	104	38	15	47	29		
Percentage		100.0%	59.7%	15.5%	21.5%	0.4%	1.3%	0.4%	0.4%	68.8%	31.2%	100.0%	44.6%	16.3%	6.4%	20.2%	12.4%

Источник: УзАРСП, по состоянию на июнь 2019 года

**Таблица 8-1-11 Шкала займов, финансируемых МБРР**

Region	No. of Borrower	Loan Amount (US\$)													
		from 1 to 100,000	100,001 to 200,000	200,001 to 300,000	300,001 to 400,000	400,001 to 500,000	500,001 to 600,000	600,001 to 700,000	700,001 to 800,000	800,001 to 900,000	900,001 to 1,000,000	1,000,001 to 1,500,000	1,500,001 to 2,000,000	2,000,001 to 3,000,000	3,000,001 to 4,000,000
Karakalpakstan	3				1		1				1				
Andijan	17	4	2	0	2	1	1		2	2	1		2		
Bukhara	0														
Jizzakh	11	1	2	4	1		1				1		1		
Kashkadarya	21	5	6	4		2	2						2		
Navoi	0														
Namangan	19	2	3	3	5	2			1	1	1	1			
Samarkand	60	1	5	2	3	10	8	5			9	5	12		
Syrdarya	0														
Surkhandarya	0														
Tashkent	49	4	4	3	4	9	2	3	2	1	6	3	8		
Fergana	31	5	12	4	2	2	1	2			2		1		
Khorezm	22	2	3	6	3	3	1	3	1						
Total	233	24	37	26	21	29	17	13	6	4	21	9	26	0	0
Percentage by loan amount		10.3%	15.9%	11.2%	9.0%	12.4%	7.3%	5.6%	2.6%	1.7%	9.0%	3.9%	11.2%	0.0%	0.0%
Percentage by accumulated amount		10.3%	26.2%	37.3%	46.4%	58.8%	66.1%	71.7%	74.2%	76.0%	85.0%	88.8%	100.0%	100.0%	100.0%

Источник: УзАРСП, по состоянию на июнь 2019 года

## 8.2 Обзор Технической помощи

### 8.2.1 ТП на кредитную оценку

Среди вышеупомянутых финансовых схем, как Проект МБРР по развитию садоводства, так и Проект АБР по созданию цепочки создания стоимости в области садоводства предоставили техническую помощь УФО.

МБРР предоставил УФО услуги по наращиванию потенциала для повышения их квалификации в оценке инвестиционных кредитов, связанных с сельским хозяйством, и разработке новых финансовых продуктов для развития цепочки создания стоимости, хотя: i) 5-дневная программа обучения для кредитных офицеров и руководителей филиалов УФО с точки зрения цепочки создания стоимости финансовые продукты и методологии финансирования лесных культур; и ii) долгосрочная ТП для обеспечения того, чтобы УФО могли надлежащим образом управлять рисками в сотрудничестве с МФК. С другой стороны, АБР организовал обучающие семинары для 265 сотрудников УФО в целом с точки зрения экологических гарантий.

Помимо этих услуг по наращиванию потенциала и обучающих семинаров, МФК разработала и внедрила систему оценки рисков CLARA (Оценка агро рисков, связанных с денежными потоками) в Интернете в таких странах, как Кыргызстан, Таджикистан, Азербайджан, Украина, Босния, Косово и Сербия. С 2017 года МФК начала внедрять его в таких узбекских банках, как Хамкорбанк, Ипак Йули Банк, Ипотека Банк, Халк Банк, Савдогарбанк, QQB, Мадад Инвест Банк, Банк Ориент Финанс и Туронбанк. (ср. Микрокредитбанк только что подписал контракт с МФК о введении CLARA, но он еще не был введен в банке.)

Система CLARA - это веб-инструмент, который использует MySQL в качестве сервера базы данных, предназначенный для финансовых посредников для проверки кредитных требований, периодов платежей и получения дохода от бизнеса для погашения кредита. Учитывая ситуацию,

когда кредитование на основе денежных потоков в настоящее время в целом нереально в целом в Узбекистане, это ИТ-решение может стандартизировать и оптимизировать управление денежными потоками сельскохозяйственных заемщиков и, таким образом, помочь финансовым учреждениям в проведении эффективной оценки и мониторинга кредитов.

Это решение не дает кредитного решения и не обеспечивает оценку нефинансовых факторов и даже кредитный балл по каждой заявке на кредит фермерских клиентов. Тем не менее, он предоставляет сотрудникам банка необходимые количественные данные для принятия кредитного решения и ежемесячного мониторинга денежных потоков для клиентов фермеров.

Как указывают некоторые банки, инструмент CLARA полезен для анализа рисков по кредитному проекту каждого фермера с помощью следующего: i) подготовка прогноза будущих денежных потоков для всего срока кредита, ii) подготовка ежемесячных и подробных прогнозов денежных потоков, iii) сравнение имеющиеся данные для аналогичных предприятий и проектов, и iv) определение финансовых потребностей в оборотном капитале, а также в сельскохозяйственном оборудовании и т. д.

Кроме того, существенной особенностью инструмента CLARA является то, что база данных в системе включает в себя графики производства и рыночные цены на различные сельскохозяйственные продукты (обновляется ежеквартально). Так, например, Ипак Йули Банк использует систему в качестве инструмента для технико-экономического обоснования их чувствительности к изменениям начальных параметров кредитного проекта. Кроме того, МФСР недавно потребовал, чтобы партнерские финансовые учреждения приняли систему CLARA в рамках спонсируемых МФСР проектов развития сельского хозяйства в Узбекистане.

### **8.2.2 ТП для ускорения разработки цепочки создания стоимости**

АБР, МБРР и МФСР предоставили компонент ТП для ускорения разработки в дополнение к субкредитам TSL как показано в таблице 8-2-1.

**Таблица 8-2-1 ТП для ускорения развития цепочки создания стоимости в подобных проектах (АБР, МБРР и МФСР )**

Сектор	АБР	МБРР	МФСР
Проект	Проект по развитию цепочки создания стоимости в садоводстве (АБР)	Проект развития садоводства	Проект поддержки садоводства
Целевые области	На всей территории страны	8 регионов (Андижан, Джизак, Фергана, Кашкадарья, Каракалпакстан, Наманган, Самарканд, Ташкент)	Сурхандарьинская область
Исследования и разработка	Нет	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предоставление исследовательского оборудования, оборудования и обучения                             <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Институт плодородия, виноградарства и виноделия Шреддера (Институт им. Мирзаева)</li> <li>&gt; Узбекский НИИ овощных дынь и картофеля</li> <li>&gt; Узбекский научный институт защиты растений</li> </ul> </li> <li>• Научное сотрудничество и разработка научных пособий для «Узглавгоскарантин»; Лабораторно-исследовательский центр карантина растений »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нарращивание потенциала по производству саженцев и саженцев в «Денауском филиале Мирзаевского института плодородия».                             <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Ремонт зданий и сооружений</li> <li>&gt; Снабжение оборудованием</li> <li>&gt; Внедрение перспективных сортов</li> <li>&gt; Международное техническое сотрудничество</li> </ul> </li> </ul>
Производители	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тренинг на тему «Производство и выращивание фруктов и овощей» и соответствующее гендерное развитие и основной поток</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Демонстрационный участок и обучение фермеров для производства и обработки урожая овощей и фруктов в каждом целевом регионе (совместно управляются основными фермерами, местными специалистами и экспертами МБРР)</li> <li>• Содействие участию в сельскохозяйственных ярмарках и мероприятиях в Узбекистане и за его пределами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обучающие семинары международных и местных специалистов в 7 местах Сурхандарьинской области (технология производства и обработки урожая)</li> </ul>

Сектор	АБР	МБРР	МФСР
Маркетинг, переработка и агробизнес	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тренинг на тему «Производство и выращивание фруктов и овощей» и соответствующее гендерное развитие и основной поток</li> <li>• Тренинг на тему «Доставка фруктов и овощей к потребителю и на экспорт» и соответствующему гендерному развитию и основной деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продвижение агробизнеса для участия в вышеупомянутом демонстрационном сюжете и тренинге</li> <li>• Содействие участию в сельскохозяйственных ярмарках и мероприятиях в Узбекистане и за его пределами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нарращивание потенциала агробизнеса для бизнес-планирования</li> <li>• Содействие участию в сельскохозяйственных ярмарках и мероприятиях в Узбекистане и за его пределами</li> <li>• Поддержка представителей агробизнеса для участия в международных сельскохозяйственных выставках</li> <li>• Организация учебных поездок в передовые районы в Узбекистане и за его пределами (агробизнес, фермеры и местные органы власти)</li> <li>• Обучающие семинары международных специалистов (технология послеуборочной обработки)</li> </ul>
Система поддержки и организация	Нет	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание и управление «Системой управления знаниями и рыночной информацией (через Интернет)»</li> <li>• Создание «Ассоциации плодоовощной промышленности Узбекистана»</li> <li>• Предложения к национальной политике международного и внутреннего маркетинга</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка учебников для семинаров <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Производство фруктов</li> <li>➢ Овощеводство</li> <li>➢ Хранение, распределение и обработка</li> </ul> </li> </ul>

\* На самом деле, по словам сотрудников ВБ, мероприятия по распространению знаний с использованием демонстрационных участков редко организовывались. В Узбекистане сложно осуществить расширение из-за нехватки бюджета.

Источник: Исследовательская группа JICA из соответствующей информации

Хотя содержание компонентов ТП в вышеупомянутых проектах не одинаково, каждый проект не включает содержание ТП, сосредоточенное только на заемщиках субкредитов. Вместо этого все проекты, скорее, организуют различные виды семинаров и практикумов, предназначенных для широкого круга кандидатов-заемщиков, которые являются многочисленными и неизвестными фермерами или агробизнесами в целевых областях. Кроме того, во всех проектах нанимается много местных специалистов, например, научных сотрудников местных институтов, агрономов в регионах, агробизнеса и т. Д. Для инструкторов / докладчиков семинаров и рабочих совещаний. Хотя проекты МБРР и МФСР являются более щедрыми, чем проекты АБР в области поддержки ТП, их помощь охватывает не только фермеров и агробизнесов, которые, как ожидается, станут заемщиками субкредитов, но также исследовательские институты и организации, которые играют роль в поддержке всей ценности садоводства. цепь.

Из-за особенностей схем TSL невозможно определить конкретного заемщика до момента принятия обязательства по субсайму. Это ограничение должно быть основной причиной того,

что во всех проектах были разработаны компоненты ТП, предназначенные для более широкого круга заинтересованных сторон с точки зрения области и количества. Кроме того, считается, что неразвитая государственная система распространения сельскохозяйственных знаний в Узбекистане препятствует компонентам ТП тщательно и детально подходить к конкретным отдельным заемщикам. С точки зрения воздействия ТА, он обеспокоен тем, что компоненты ТА предоставляют только стандартизированную краткую информацию главным образом посредством лекций и семинаров в классе. Наоборот, для достижения ожидаемого воздействия лучше сузить лицо объекта для ТП с четкими критериями. Тем не менее, большое количество заемщиков субзайма TSL распространилось по широкой области в целом. Поэтому трудно достичь хорошего баланса между эффективным внедрением TSL и эффективным осуществлением ТА. Кажется, что каждый проект разрабатывает реалистичный план ТП, охватывающий более широкие области и более широких бенефициаров, учитывая сложность.