

## ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАНА КАК ФАКТОР РОСТА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

**К.С. Раупов**

*Политехнический институт Таджикского Технического университета имени академика М. Осими, г. Худжанд, Таджикистан*

Таможенная политика является мощным рычагом, при помощи которого государство может стимулировать рост отечественного производства. Возвращаясь к вопросу об институциональной инфраструктуре экспорта, отметим, что сегодня в республике практически отсутствуют важнейшие ее элементы: финансовые институты (экспортно-импортные банки, экспортное кредитное агентство), экспортные страховые компании, информационно-аналитические центры, которые должны обеспечивать экспортеров достаточными и относительно дешевыми инвестиционными, кредитными, страховыми, информационно-аналитическими ресурсами.

В статье рассмотрены пути совершенствования таможенной политики Республики Таджикистана как фактор роста экспортного потенциала. Развития экспортного потенциала Таджикистана можно достичь благодаря реализации комплекса намеченных мероприятий, что требует определенной координации деятельности, которая должна обеспечиваться соответствующим комитетом. Таким образом, координационный комитет должен заниматься координацией внешнеэкономической деятельности между общегосударственными органами власти и субъектами экспортной деятельности различных секторов национальной экономики. Вместе с тем этому комитету следует уделить значительное внимание разветвлению эффективной и не слишком затратной зарубежной сбытовой и сервисной сети. Необходимо также наладить сотрудничество с институтами по изучению зарубежных рынков (прежде всего через систему зарубежных представительств), без чего и проникновение на зарубежные рынки будет практически невозможно.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, таможня, тарифы, пошлина, внешнеторговая деятельность, регулирование, государственно-частное партнерство, конкурентоспособность продукции.

Внешняя торговля для Таджикистана является важнейшим фактором в решении многочисленных экономических и особенно социальных проблем как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе. Главной задачей государства в этой области является формирование правовых, институциональных и иных условий для развития национального экспорта и повышения его эффективности.

В Таможенном кодексе Республики Таджикистан (в редакции 28.12.2012 г.) определены таможенные платежи и их виды (ст. 340). В частности, к таможенным платежам относятся: таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость и акциз, которые взимаются при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Таджикистан. В соответствии с торговой политикой Таджикистана экспорт товаров из республики таможенными пошлинами не облагается [1].

В результате вступления в ВТО Таджикистан принял на себя обязательства применять максимальный средний импортный тариф в размере 8 %. Действие указанного обязательства будет применяться равномерно на всей территории Таджикистана.

Согласно Таможенному кодексу (ст. 345) отдельные виды ввоза товаров освобождаются от

уплаты таможенных пошлин, это – национальная и (или) иностранная валюты, а также ценные бумаги; драгоценные металлы и драгоценные камни для Национального банка Таджикистана; товары по линии гуманитарной помощи; сельскохозяйственная техника; медикаменты, фармацевтическое, медицинское оборудование и медицинские инструменты и др. [1].

В настоящее время общее количество документов, требуемых для таможенного оформления экспорта и импорта в Таджикистане, составляет 11. Среднее количество дней, затрачиваемых на прохождение всех процедур, требуемых при экспорте товаров, – 71, при импорте – 72. Средние затраты, связанные с прохождением всех процедур, требуемых при экспорте/импорте товаров (на документы, административные сборы за таможенное оформление и технический контроль, вознаграждение таможенным брокерам, расходы на обработку грузов на терминале и на внутренние перевозки), составляют 8450 долл. при экспорте и 9800 долл. – при импорте (см. таблицу)<sup>1</sup> [2].

<sup>1</sup> Для таможенного оформления экспорта из Таджикистана требуются следующие документы: Транспортная накладная, Сертификат соответствия, Сертификат происхождения, Счет-фактура, Экспортная таможенная

Сроки и стоимость экспортно-импортных процедур в Таджикистане, 2014 г.

Вид операции	Процедуры по экспорту		Процедуры по импорту	
	Срок (дней)	Стоимость, долл. США	Срок (дней)	Стоимость, долл. США
Подготовка документов	20	700	20	580
Таможенное оформление и технический контроль	3	550	4	420
Обработка груза в порту и на терминале	3	200	3	300
Внутренние перевозки и погрузочно-разгрузочные работы	45	7000	45	8500
Всего	71	8450	72	9800

Источник: Doing Business 2014, Всемирный Банк.

Если обратиться к мировой практике, то для таможенного оформления товаров предоставляются от 3 до 5 документов, которые подтверждают наличие сделки, стоимость, место производства и способ доставки. В Таджикистане запрашивают на 6 документов больше. На наш взгляд, необходимо максимально сократить количество документов с целью создания благоприятных условий для развития внешнеэкономической деятельности, а также для гармонизации национальных таможенных процедур с общемировыми стандартами. Что касается сокращения сроков экспортно-импортных процедур в Таджикистане, то это возможно посредством реализации концепции «Единого окна».

Также необходимы значительные изменения в таможенном регулировании: необходимо расширить перечень установленных освобождений, льгот и преференций для отдельных видов импортируемых товаров. Представляется, что необходимо отменить либо значительно сократить ввозные пошлины на сырье, материалы, комплектующие и оборудование, не имеющие таджикских аналогов и ввозимые в целях технического перевооружения и расширения производства и др.

В сложившихся условиях, на наш взгляд, было бы целесообразным создание *Национального центра содействия экспорту* как важного инструмента активизации экспортной деятельности в Республике Таджикистан (см. рисунок).

Как показывает мировой опыт<sup>2</sup>, такая организация была бы наиболее эффективной в форме полугосударственной структуры, основанной на принципах государственно-частного партнерства, во избежание бюрократизации и коррупции [3–5].

декларация, Акт таможенного досмотра, Упаковочный лист, Железнодорожная накладная, Договор купли-продажи, Квитанция о терминальной обработке груза, Транзитная декларация.

<sup>2</sup> См., например, Национальное агентство по экспорту и инвестициям Казахстана (KAZNEX INVEST); Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций (Apex-Brasil); Центр продвижения экспорта Турции (IGEME) и др.

Она может быть создана на основе решения органов власти, действовать в рамках, определенных ими, и иметь доступ к государственным и частным источникам финансирования.

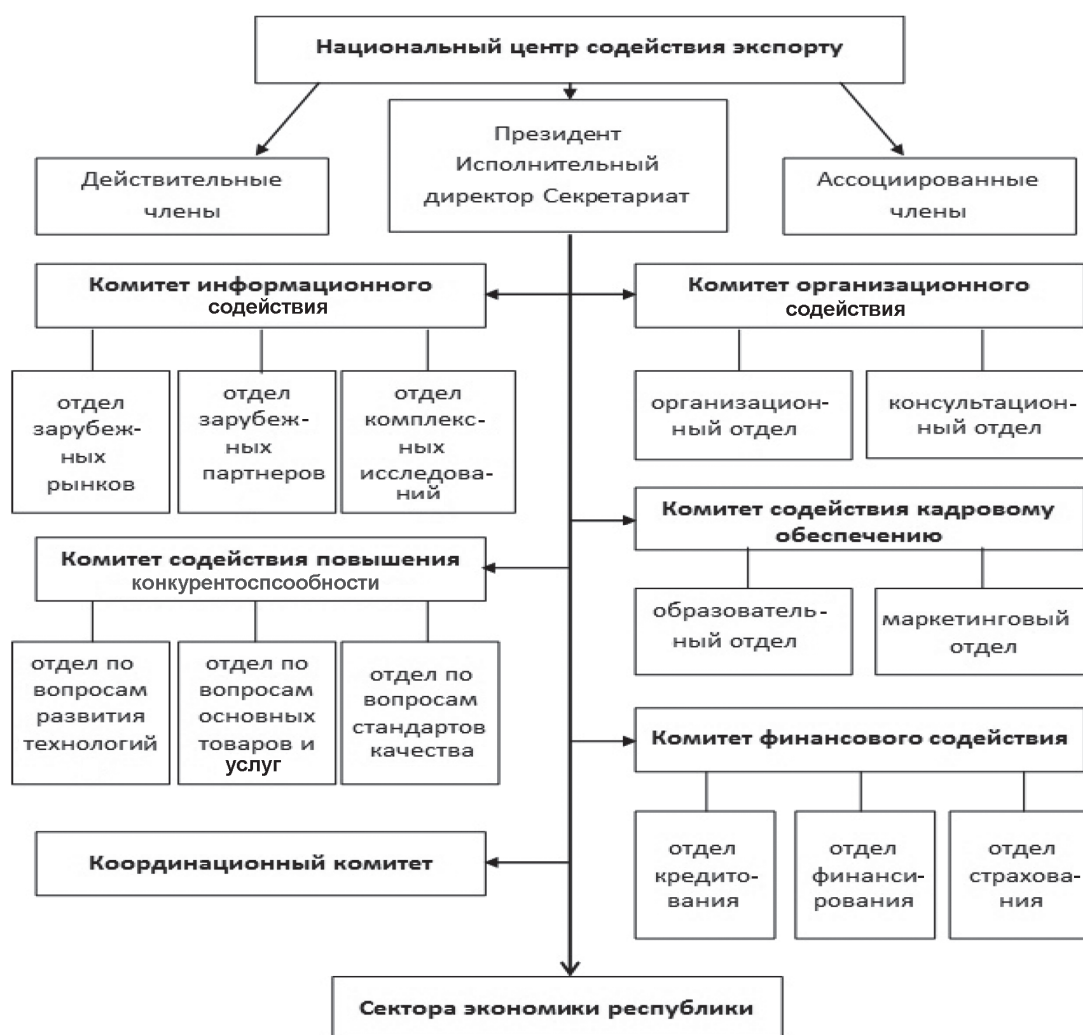
Национальный центр содействия экспорту должен действовать на акционерных началах, с участием наиболее известных субъектов экспортной деятельности страны, по которым были бы закреплены определенные места в совете директоров этой организации. Наряду с использованием бюджетных средств эта организация могла бы использовать и вступительные, и ежегодные членские взносы заинтересованных лиц, которые при эффективной работе этой организации, безусловно, окупятся. Это должна быть некоммерческая организация, которая может быть окупаемой лишь на 10–60 % за счет предоставления соответствующих платных услуг.

Для создания условий для эффективной экспортной деятельности крайне важно создать общедоступную систему информационного обеспечения для субъектов экспортной деятельности. Развитие и эффективная реализация экспортного потенциала не могут быть успешными без достоверной информации о текущих и перспективных потребностях зарубежных рынков, об условиях деятельности и государственного регулирования на них. Без надежной информационной базы трудно рассчитывать на серьезные успехи национального экспорта. Правительство страны должно инициировать укрепление информационно-консультационной службы, чтобы каждый экспортер имел возможность получать необходимую информацию [6]. Государственные финансы, при должной организации работы, могут стать катализатором привлечения частного финансирования этой деятельности.

Основными направлениями деятельности Комитета по информационному содействию экспорту могут стать:

1. *Отдел зарубежных рынков:*

– сбор и обработка разнообразной информации о зарубежных рынках как от национальных



Организационная структура Национального центра содействия экспорту  
Источник: составлено автором

экспортеров, которые уже имеют определенный опыт, так и от аналитиков, которые поддерживают связи со специалистами других подобных структур; предоставление заинтересованным сторонам данной информации;

*2. Отдел зарубежных партнеров:*

– сбор и обработка информации о компаниях-конкурентах и о фирмах, потенциальных партнерах; предоставление соответствующих консультаций;

*3. Отдел комплексных исследований:*

– проведение комплексных рыночных исследований и разработка рекомендаций по осуществлению экспортной деятельности для конкретных экспортеров.

Эффективная реализация экспортного потенциала невозможна также и без организационного содействия осуществлению экспортной деятельности, что может обеспечиваться соответствующим

комитетом. Работа *Комитета по организационному содействию экспорту*, на наш взгляд, должна быть организована по следующим направлениям:

*1. Организационный отдел:*

– содействие в поиске партнеров, организация деловых контактов отечественных экспортеров с потенциальными покупателями, а также организация и обеспечение их участия в международных выставках и ярмарках, содействие в рекламной деятельности, выпуск каталогов по типу «Таджикистан: панорама экспорта» и др.;

*2. Консультационный отдел:*

– консультирование по финансовым, правовым, экономическим, техническим и другим вопросам.

Эффективность использования экспортного потенциала Таджикистана зависит и от эффективности системы мер воздействия на конкурентоспособность продукции путем укрепления научно-

технической и производственной базы, содействие повышению качества. Согласно этому деятельность Комитета по содействию повышению конкурентоспособности должно реализоваться через следующие направления:

*1. Отдел по вопросам развития технологий:*

– способствует развитию соответствующего сектора экономики в участках новейших технологий и инновационной деятельности, определяет высокотехнологичные возможности развития;

*2. Отдел по вопросам основных товаров:*

– определяет продукты и товарные группы, на производстве и экспорте которых целесообразно специализироваться;

*3. Отдел по стандартам качества:*

– способствует внедрению международных стандартов и повышению качества продукции, а также разрабатывает и распространяет программы «управление качеством».

Содействие созданию долгосрочных конкурентных преимуществ, стабильному расширению и улучшению внешнеэкономических позиций страны требует определенного финансирования. Вопросы финансового содействия экспорту имеет смысл поручить Комитету финансового содействия экспорту. На наш взгляд, основными направлениями деятельности Комитета финансового содействия экспорту могут быть:

*1. Отдел кредитования:*

– содействие в налаживании смешанного государственного-частного кредитования экспорта, особенно в части долгосрочных кредитов;

– содействие в налаживании практики предоставления различных видов льгот для экспортеров, укрепляющих их позиции на зарубежных рынках, а также финансовая поддержка экспорта товаров и услуг, испытывающих острую конкуренцию на мировых рынках и не попадающих под заключенное соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных пошлинах;

*2. Отдел инвестирования:*

– содействие привлечению внутренних и внешних инвестиций в экспортноориентированные производства республики, разработка механизма поощрения.

*3. Отдел страхования:*

– содействие в налаживании практики государственного страхования экспорта и постепенного расширения сферы гарантий.

Формирование устойчивых конкурентных преимуществ базируется на создании и непрерывном совершенствовании не только системы научно-технологических знаний<sup>3</sup>, но и такого фактора, как высококвалифицированная рабочая сила. Основ-

ными направлениями деятельности Комитета по содействию кадровому обеспечению должны быть:

*1. Отдел образования:*

– помощь в кадровом обеспечении, определении квалификационных требований к рабочим, внедрение новых программ повышения квалификации, переподготовки, образования;

*2. Маркетинговый отдел:*

– обучение и консультирование специалистов высшего звена по направлению внешнеторгового маркетинга.

Развития экспортного потенциала Таджикистана можно достичь благодаря реализации комплекса намеченных мероприятий, что требует определенной координации деятельности, которая должна обеспечиваться соответствующим комитетом. Таким образом, координационный комитет должен заниматься координацией внешнеэкономической деятельности между общегосударственными органами власти и субъектами экспортной деятельности различных секторов национальной экономики.

Вместе с тем этому комитету следует уделить значительное внимание разворачиванию эффективной и не слишком затратной зарубежной сбытовой и сервисной сети. Необходимо также наладить сотрудничество с институтами по изучению зарубежных рынков (прежде всего через систему зарубежных представительств), без чего и проникновение на зарубежные рынки будет практически невозможно.

Попытка создать организацию по содействию развитию экспорта по широкому фронту отраслей и видов производств является не только лишней, но и при нынешних бюджетных условиях и состоянии предприятий Таджикистана, просто нерешаемой задачей<sup>4</sup>. Такая организация нужна лишь как инструмент выборочной структурной коррекции экспорта республики (прежде всего для преодоления сырьевой направленности), а не как тотальный механизм его стимулирования в целом. Вообще, поддерживать надо не столько то, что и так развивается, а то, что имеет хорошие перспективы развития в будущем, но блокируется существующими несовершенствами экономической системы. Деятельность организации должна базироваться на качественно новых принципах стимулирования развития. Она не должна подменять собой функции предпринимателей в определении направлений экспортной деятельности. В целом, создание подобной организации в Таджикистане будет способствовать совершенствованию институциональной инфраструктуры экспорта.

<sup>3</sup> Об этом речь шла при рассмотрении направлений деятельности Комитета по содействию повышению конкурентоспособности.

<sup>4</sup> Хотя при диверсифицированности источников финансирования, обеспечивающих постоянство в денежных поступлениях, возможно оперативное решение любых задач, поставленных перед организацией.

### Литература

1. *Нормативно-правовая база Республики Таджикистан*. – <http://www.ved.gov.ru>
2. *Таможенный союз – независимое обозрение*. – <http://www.customsunion.ru>
3. *Национальное агентство по экспорту и инвестициям Казахстана*. – [www.kaznexinvest.kz](http://www.kaznexinvest.kz)
4. *Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций*. – [www.Apex-Brasil.com](http://www.Apex-Brasil.com)
5. *Центр продвижения экспорта Турции*. – [www.IGEME.com](http://www.IGEME.com)
6. *Внешиэкономическая деятельность предприятия* / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; под ред. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – С. 81.

**Раупов Комилчон Самиевич**. Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Мировая экономика», Политехнический институт Таджикского Технического университета имени академика М. Осими (г. Худжанд, Таджикистан), [komiljon001@mail.ru](mailto:komiljon001@mail.ru)

Поступила в редакцию 16 января 2017 г.

---

DOI: 10.14529/em170121

## THE WAYS OF IMPROVING THE CUSTOMS POLICY OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN AS A GROWTH FACTOR OF EXPORT POTENTIAL

**K.S. Raupov**

*Polytechnic Institute of the Tadjik Technical University named after M. Osimi, Khujand, Tajikistan*

The customs policy is a powerful instrument with the help of which a state can encourage the growth of national production. Going back to the issue of institutional export infrastructure, we should note that today Tajikistan practically doesn't have its key elements, namely financial institutes (export and import banks, export lending institution), export insurance companies, information and analytical centers, which should provide exporters with sufficient and relative low-cost investment, credit, information and analytical resources.

The paper considers the ways of improving the customs policy of the Republic of Tajikistan as a growth factor of export potential. The development of Tajikistan's export potential can be achieved through the implementation of a set of planned activities, which requires some coordination of activities, which should be provided by the relevant committee. Thus, the coordinating committee should coordinate foreign economic activity between the general government bodies and the subjects of export activity of various sectors of the national economy. At the same time, this committee should pay considerable attention to the deployment of an efficient and not too expensive foreign sales and service network. It is also necessary to establish cooperation with institutions for studying foreign markets (primarily through the system of foreign representations), without which penetration into foreign markets will be virtually impossible.

**Keywords:** export, import, customs, tariffs, fee, foreign economic activity, regulation, public private partnership, competitiveness of products.

### References

1. *Normativno-pravovaya baza Respubliki Tadjikistan* [Regulatory framework of the Republic of Tajikistan]. Available at: <http://www.ved.gov.ru>
2. *Tamozhennyi soyuz – nezavisimoe obozrenie* [Customs Union: an independent survey]. Available at: <http://www.customsunion.ru>
3. *Natsional'noe agentstvo po eksportu i investitsiyam Kazakhstana* [National Agency for Export and Investment of Kazakhstan]. Available at: [www.kaznexinvest.kz](http://www.kaznexinvest.kz)
4. *Brazil'skoe agentstvo po prodvizheniyu eksporta i investitsiy* [Brazilian Agency for Promotion of Exports and Investments]. Available at: [www.Apex-Brasil.com](http://www.Apex-Brasil.com)

5. *Tsentr prodvizheniya eksporta Turtsii* [Export Promotion Center of Turkey]. Available at: [www.IGEME.com](http://www.IGEME.com)

6. Strovskiy L.E., Kazantsev S.K., Parshina E.A. et. al. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatiya* [Foreign economic activity of an enterprise]. 2nd ed., revised and updated. Moscow, 1999, p. 81.

**Komilchon S. Raupov**. Candidate of Sciences (Economics), senior lecturer, Department of World Economy, Polytechnic Institute of the Tadjik Technical University named after M. Osimi (Khujand, Tajikistan), [komiljon001@mail.ru](mailto:komiljon001@mail.ru)

*Received 16 January 2017*

---

**ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ**

Раупов, К.С. Пути совершенствования таможенной политики Республики Таджикистана как фактор роста экспортного потенциала / К.С. Раупов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11, № 1. – С. 160–165. DOI: 10.14529/em170121

**FOR CITATION**

Raupov K.S. The Ways of Improving the Customs Policy of the Republic of Tajikistan as a Growth Factor of Export Potential. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2017, vol. 11, no. 1, pp. 160–165. (in Russ.). DOI: 10.14529/em170121

---