

# СЭЗ «Бухоро-агро»: для обеспечения успеха использовать зарубежный опыт

В соответствии с постановлением Президента «О мерах по созданию свободной экономической зоны «Бухоро-агро» в Узбекистане появится еще одна СЭЗ.

Это является объективной потребностью для развития отечественной экономики, и наша страна обладает большим промышленным потенциалом, трудовыми ресурсами для реализации подобных проектов в разных сферах, в том числе в аграрном секторе.

В своей деятельности СЭЗ «Бухоро-агро» будет акцентировать внимание на эффективной реализации имеющегося потенциала в сельском хозяйстве, привлечении зарубежных инвестиций, выращивании конкурентоспособной продукции, востребованной на внешнем рынке.

В постановлении обозначен весь механизм организации деятельности и функционирования свободной экономической зоны, основные задачи. Среди них можно выделить углубление переработки и увеличение объемов экспорта, стимулирование производства сельскохозяйственной продукции — от семян до поставки продукции на рынок, формирование современной инфраструктуры оказания услуг логистики, содействие субъектам предпринимательства в экспорте производимой ими продукции, участие в подготовке кадров в сфере тепличного хозяйства.

Важную роль в качественной реализации определенных в постановлении главы государства задач играет изучение и применение мирового опыта в данном направлении.

Изучая его, следует отметить, что еще в 2016 году мировой экспорт, включая реэкспорт, фруктов и овощей превысил отметку в 100 миллиардов долларов. В практике по реализации плодоовощной продукции развитыми и быстроразвивающимися странами широкое распространение получило создание специализированных дистрибьюторских (распределительных) центров, предоставляющих услуги по краткосрочному хранению плодоовощной продукции, ее сортировке, упаковке, распределению и транспортировке заказчику. В качестве таких центров выступают частные компании, кооперативы, аукционы, оптовые рынки. Они ориентированы на производителей, не имеющих собственных служб и нуждающихся в предоставлении полного комплекса услуг по подготовке и сбыту продукции.

Основными составляющими системы реализации сельхозпродукции являются контроль качества продукции, постоянное информирование товаропроизводителей о тенденциях рынка, предоставление различных услуг (транспортных, упаковочных, таможенных и других), проведение оптовых аукционных торгов, заключение контрактов с зарубежными партнерами, а также постоянный поиск новых рынков сбыта.

К примеру, в настоящее время крупной площадкой оптовой торговли плодоовощной продукцией в Европе является бельгийская компания «BelOrta». Она охватывает свыше 80 процентов рынка плодоовощной продукции Бельгии. Годовой оборот аукциона в среднем составляет около 500 миллионов долларов. На сегодняшний день компания осуществляет 60 процентов экспорта в такие страны, как Франция, Германия, Нидерланды, Россия, Япония, Канада и США.

Немаловажной особенностью «BelOrta» является то, что здесь работают всего 370 человек. При этом в компании есть сотрудники таможенного и фитосанитарного контроля, которые на месте осуществляют инспекцию продукции и таможенное оформление, что помогает избежать издержек и создает удобства фермерам и предпринимателям.

Компания также обеспечивает контроль качества товара в соответствии с европейскими и международными стандартами в сезон выращивания овощей и фруктов, осуществляя

систематическое изучение фермерских хозяйств. В то же время сотрудничающим с компанией фермерам предоставляются все необходимые материалы, для того чтобы их продукция была упакована в соответствии с европейскими и мировыми стандартами качества. При этом издержки за это оплачиваются покупателем после продажи товара на аукционе. Ежегодно на аукционах компании реализуется 155 миллионов единиц упаковочных материалов и более 20 тысяч ящиков. Компания обучает фермеров правильной упаковке производимой продукции.

На сегодняшний день членами компании являются более 1,5 тысячи фермеров, в том числе из приграничных районов Нидерландов, Франции и Германии. Обращает на себя внимание тот факт, что, став членом кооператива, фермер не думает о продаже продукции, а концентрируется только на выращивании высококачественного товара, соответствующего европейским и международным стандартам. При этом, если по итогам аукционных торгов покупатель не сможет оплатить за товар, все издержки фермеру оплачивает компания.

Помимо этого, «BelOrta» активно сотрудничает с вузами Бельгии в организации научно-исследовательской и селекционной работы. В частности, совместно с Гентским университетом учрежден научно-исследовательский центр по изучению и выявлению новых сортов плодоовощной продукции, а также оценке качества выращиваемых товаров.

На практике «BelOrta» — аграрно-маркетинговая организация, имеющая реальный механизм обеспечения эффективной цепочки «производство — переработка — продажа — экспорт». В настоящее время компания успешно сотрудничает с рядом стран по организации деятельности аукционов оптовой торговли овощами и фруктами.

Опыт данной компании и внедрение наилучшего ее опыта может в разы повысить эффективность созданной СЭЗ «Бухоро-агро», превратить Узбекистан в один из основных экспортеров сельскохозяйственной продукции, обеспечивать поступления валюты в национальную экономику и повышать благосостояние сельчан.

Аброр ЮСУПОВ,  
руководитель отдела  
Института стратегических  
и межрегиональных  
исследований при Президенте  
Республики Узбекистан.Источник: «Народное слово»