



ОЦЕНКА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АГРО- ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В УЗБЕКИСТАНЕ НОЯБРЬ 2019 ГОДА

Настоящая публикация подготовлена для обзора Агентством США по международному развитию. Она подготовлена Всемирной организацией продовольственной логистики в сотрудничестве с доктором Мулатом Абегазом Легессе. Мнения авторов, выраженные в этой публикации, не обязательно отражают точку зрения Агентства США по международному развитию или Правительства США.

ОГЛАВЛЕНИЕ

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ

ОБЗОР ИНИЦИАТИВЫ АЛЦ В УЗБЕКИСТАНЕ В ПАРТНЕРСТВЕ С АЗИАТСКИМ
БАНКОМ РАЗВИТИЯ

1. ОБЗОР РЫНКА

- 1.1 ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НА БАЗЕ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
- 1.2 ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И ЭКСПОРТА
- 1.3 АНАЛИЗ РЕГУЛЯТИВНОЙ И БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩЕЙ СРЕДЫ
- 1.4 ТРУДНОСТИ И БАРЬЕРЫ ДОСТУПА

2. СПРОС НА АГРОЛОГИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И УСЛУГИ В УЗБЕКИСТАНЕ

- 2.1. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СПРОСА: ПРЕДЛАГАЕМАЯ МЕТОДИКА

3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ АГРОЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И УСЛУГ В УЗБЕКИСТАНЕ

- 3.1 ПРОИЗВОДИТЕЛИ / ФЕРМЕРЫ
- 3.2 ХОЛОДИЛЬНЫЕ СКЛАДЫ
- 3.3 ЭКСПОРТЕРЫ, БРОКЕРЫ, ОПТОВИКИ, ПЕРЕРАБОТЧИКИ И “УПАКОВЩИКИ”
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
- 3.4 ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА И ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ
 - 3.4.1 АВТОРЕФРИЖЕРАТОРЫ
 - 3.4.1 ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ
 - 3.4.3 ВОЗДУШНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ
- 3.5 УЧАСТИЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ИНВЕСТИРОВАНИИ В
АГРОЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ
- 3.6 СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОСТАВЩИКИ
- 3.7 КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

4. ИНФРАСТРУКТУРА И РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

- 4.1 НАЦИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ КАЧЕСТВА
- 4.2 ИНСПЕКЦИЯ ПО КАРАНТИНУ РАСТЕНИЙ

4.3 САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНСПЕКЦИЯ

4.4 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНЫ ПО ИНСПЕКЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

4.5. УСИЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ УЧАСТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

5. СОДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЛЕ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ

5.1 УЗАГРОЭКСПОРТ

5.2 УЗАГРОЭКСПОРТБАНК

5.3 МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА

6. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6.1 СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

6.2 ПРИМЕНИМОСТЬ В УЗБЕКИСТАНЕ

7. РЕКОМЕНДАЦИИ

7.1 ПЕРЕСМОТР РОЛИ АЛЦ В КАЧЕСТВЕ “ЦЕНТРА ЕДИНОГО ОКНА” ПО ОБРАБОТКЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

7.2 РАССМАТРИВАТЬ АЛЦ В КАЧЕСТВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ, А НЕ ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ

7.3 ПРОВЕДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ СПРОСА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ДИСЛОКАЦИИ ПЛАНИРУЕМЫХ АЛЦ

7.4 РАЗРАБОТКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА АЛЦ С ПОЭТАПНОЙ РЕАЛИЗАЦИЕЙ

7.5 ИЗУЧИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЛАДЕНИЯ АЛЦ ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ

7.6 ОРГАНИЗАЦИЯ СБОРА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДАННЫХ

7.7 ИНТЕГРАЦИЯ АЛЦ С СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

7.8 ВНЕДРЕНИЕ В ПЛАНИРОВАНИЕ АЛЦ ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ В СФЕРЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ СКЛАДОВ И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБЪЕКТОВ

7.9 РАЗРАБОТКА ПЛАНОВ ВЫХОДА К МОРЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПА НА ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ С ВЫСОКИЕ ЦЕНАМИ

7.10 СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПИЩЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

7.11 УСИЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СОДЕЙСТВИЮ ТОРГОВЛЕ

7.12 ОБРАЩЕНИЕ К ДОНОРАМ ЗА СОДЕЙСТВИЕМ В УСИЛЕНИИ ПОТЕНЦИАЛА ВО ВСЕЙ ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК С ОСОБЫМ ВНИМАНИЕМ НА GLOBALG.A.P. И СЕРТИФИКАЦИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

7.13 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛОВ ДЕХКАНСКИМ ХОЗЯЙСТВАМ В ПРИНЯТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ

7.14. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ АГРОКОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

7.15 РАССМОТРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОСЕЩЕНИЯ ГОРОДА ЧИМКЕНТ В КАЗАХСТАНЕ С ЦЕЛЬЮ ИЗУЧЕНИЯ ИХ ОПЫТА В СФЕРЕ АЛЦ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1А: “MEGA FOOD PARK” В ИНДИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1В: ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР: РАЗВИТИЕ АГРОЛОГИСТИКИ В ТУРЦИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1С: ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР: FRESHPOINT, ЮЖНАЯ ФЛОРИДА (США)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПРОГРАММА ПОСЕЩЕНИЙ С ЦЕЛЬЮ ОЦЕНКИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ПОСЕЩЕНИЙ ОБЪЕКТОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 4: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТ ОСНОВНЫХ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА ЗА 5 ЛЕТ

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.1 ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА ЗА 5 ЛЕТ (ТЫС долларов США),

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.2 ЭКСПОРТ ЗА 5 ЛЕТ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ ЭКСПОРТНЫХ РЫНКОВ (ТЫС. ДОЛЛ. США)

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.3 ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЛОДООВОЩНОМ СЕКТОРЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.4 ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ИМПОРТЕРОВ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА

ПРИЛОЖЕНИЕ 5: СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ТРЕБОВАНИЙ В СФЕРЕ ФИТОСАНИТАРНОЙ, ПИЩЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИНФРАСТРУКТУРЕ КАЧЕСТВА, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ПРОГРАММАМ УСИЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ФОТОГРАФИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 7: ЗАПРОШЕННЫЕ МАССИВЫ ДАННЫХ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ДАННЫЕ ПО ИНФРАСТРУКТУРЕ

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ

Всемирная организация продовольственной логистики (WFLO), образовательное и исследовательское подразделение Глобального альянса холодовой цепочки (GCCA), была

привлечена в рамках финансируемой USAID проекта в «Развитие цепочки ценностей в сельском хозяйстве» (AVC) для оказания содействия правительству Республики Узбекистан в оценке инвестиционных возможностей в агро-логистическом секторе. В частности, WFLO было поручено определить потребности на местном, региональном и национальном уровнях для поддержки успешных инвестиций как государственного, так и частного сектора в соответствии со Стратегией развития агропродовольственного сектора на 2019–2030 годы.

Команда WFLO, в сотрудничестве с ученым-диетологом, доктором Мулатом Абегазом Легессом, провела оценку предлагаемых агро-логистических центров (АЛЦ) в Ташкентской, Ферганской и Андижанской областях Узбекистана. При подготовке данного отчета, группой проведен обзор литературы и данных, а также оперативная оценка на местах в стране с последующим проведением анализа для формулирования рекомендаций. В данном анализе проведено сравнение текущего состояния холодной цепи в сфере плодоовощеводства с передовой практикой в сфере интегрированной холодной цепи, как показано ниже, для определения направлений по усилению роли АЛЦ.



Основные наблюдения в ходе данного исследования включают:

- **Удовлетворение и поддержание рыночного спроса на высококачественные продукты имеет решающее значение для успеха АЛЦ.**

Хотя Узбекистан входит в пятерку ведущих экспортеров по объему черешни, свежих абрикосов, хурмы, сушеного чернослива, кураги и столового винограда, многие фрукты и овощи экспортируются на более дешевые / традиционные рынки по более низкой цене, в большинстве случаев в 2-3 раза ниже средней мировой цены. Узбекистану необходимо обеспечить стабильные объемы качественной продукции, востребованной на рынке.

- **Мощности и местоположение предлагаемых АЛЦ не были определены с использованием количественных данных.**

Команда WFLO считает чрезвычайно сложным предоставить конкретные рекомендации по расположению, конкуренции, мощности и проектированию предлагаемых АЛЦ без конкретных данных в поддержку или направления таких рекомендаций. В частности, необходимо собрать данные по производству наряду с периодами сбора урожая в разрезе сортов и объемов, предназначенных для конкретных рынков, чтобы обеспечить строительство сооружений соответствующего размера и круглогодичную эксплуатацию. Сбор таких данных является передовой международной практикой при инвестировании в холодильные склады.

- **Эффективная система АЛЦ должна предусматривать предварительное охлаждение в качестве основного компонента инфраструктуры; однако предварительное охлаждение не упоминается в текущем плане АЛЦ и в настоящее время не практикуется большинством фермеров или экспортеров.**

Предварительное охлаждение плодоовощной продукции является важнейшим первым этапом в холодной цепи, отсутствие которого серьезно влияет на качество и срок годности, особенно для таких ценных продуктов, как черешня. Продукты, поступающие в холодную цепочку без предварительного охлаждения, имеют большое количество полевого тепла. Холодильные склады и рефрижераторные грузовики (рефрижераторы) предназначены для поддержания температуры. Размещение нагретой продукции в хранилище или погрузка в грузовики не только не дает возможности охладить продукт как можно быстрее, что увеличило бы срок хранения и качество на целых две недели, но также перегружает их холодильное оборудование.

- **Помимо инфраструктуры, успех АЛЦ будет зависеть от развития навыков и поддержки, предоставляемой через национальную Службу распространения сельскохозяйственных знаний/навыков, которая в настоящее время отсутствует.**

Во время посещения объектов команда WFLO констатировала, что операторы задавали вопросы или совершали действия, которые могли бы быть легко решены специалистами по передовой сельскохозяйственной практике, если бы они были им доступны. Например, отсутствие надлежащей сельскохозяйственной практики, в том числе соблюдение санитарно-гигиенических норм, как в хозяйстве, так и в холодильных складах, практика хранения, производственные процессы, документирование и ведение учета, а также

калибровка измерительных приборов были основными проблемами, выявленными в ходе наблюдений, которые требуют немедленного внимания и технической поддержки.

Основываясь на информации, доступной на сегодняшний день, вносятся следующие основные рекомендации:

1) Пересмотреть роль АЛЦ в качестве “центра единого окна” по обработке и распределению продукции.

В настоящее время концепция АЛЦ рассматривается как «центр единого окна» по всем вопросам логистики и обработки плодоовощной продукции, ориентированной на экспорт. Но это не соответствует передовой международной практике, где различные интегрированные процедуры холодной цепи дезагрегированы. Поэтому правительству Узбекистана рекомендуется рассмотреть следующее:

- Физически разделить отдельные звенья (обработка после уборки, транспортировка, хранения, переработки) интегрированной холодной цепи, что позволяет нескольким объектам, связанным с каждым из этих звеньев, работать как «кластеры», где они будут оказывать наибольшее влияние в различных районах растущих регионов и содействовать естественному расширению инфраструктуры, насколько позволяют экономические условия.
- Выведите «грязные» действия после уборки урожая (например, мойка / очистка, сортировка, упаковка, предварительное охлаждение и т. д.) из АЛЦ. Это рекомендуется, прежде всего, из соображений санитарии. Такое разделение функций является стандартным порядком на большинстве развитых рынков.

2) Рассматривать АЛЦ в качестве центров по маркетингу и логистике, а не центров, ориентированных на производство и обработку.

АЛЦ должны фокусироваться на перегрузке и маркетинге ценной плодоовощной продукции на крупных внутренних или экспортных рынках. Представляется, что в настоящее время, предложение по АЛЦ больше сосредоточено на обработке и переработке, а не на продвижении товара на рынок. Первое обычно осуществляется в специализированных предприятиях.

3) Проведение количественной оценки спроса для проработки решений по проектированию и расположению предлагаемых АЛЦ.

Нет никаких сомнений в том, что указанные три региона (Андижанская, Ферганская и Ташкентская области), по всей вероятности, являются наиболее подходящими для размещения объектов и их направленности, хотя наилучшей практикой является оценка производственных и рыночных данных для оформления такого решения. Основными вопросами, на которые могут дать ответы только данные и экспертные корпоративные знания в последующей оценке, являются критерии проектирования и эффективная специализация каждого кластера, сравнительный обзор «похожих» объектов в других странах и дальнейший анализ дополнительных кластеров по всей стране.

4) Разработать генеральный план АЛЦ с поэтапной реализацией.

Каждый АЛЦ должен быть спроектирован так, чтобы обслуживать местное плодоовощное производство наиболее экономически выгодным способом, исходя из информации о рыночном спросе и данных о сельскохозяйственном производстве. Например, возможно, что Ташкентский АЛЦ будет поддерживать розничные и оптовые потребности внутреннего рынка Ташкента. Если этот пример правильный, этот АЛЦ будет в основном сосредоточен на местном распределении, часто по утрам или поздним вечерам, и будет использовать малые и большие транспортные средства для распределения. В Казахстане, в непосредственной близости от Шымкента, существует аналогичная организация, более подробно упоминаемая в пятнадцатой рекомендации. Данный объект следует оценить, и его история рассмотрена в консультативном процессе.

5) Изучить потенциальные преимущества владения АЛЦ частным сектором.

В качестве основного партнера GSCA, международной торговой ассоциации, представляющей предприятия, вовлеченные в холодовую цепочку, опыт WFLO в сфере передовой международной практики показал, что наибольший успех и устойчивость инвестиций в холодовую цепочку достигаются при разработке и управлении субъектами частного сектора. Идея о том, что АЛЦ должны принадлежать группе частных предприятий, опирающихся на владельцев малого бизнеса в качестве экспертов в своих различных областях / сегментах холодовой цепи, должна быть рассмотрена в контексте Узбекистана, так как такая модель обычно обеспечивает наибольшую эффективность и, следовательно, рентабельность. Альтернативно, АЛЦ могут быть изначально структурированы как полугосударственные субъекты, 50% которых принадлежат государству, а 50% - частному бизнесу через государственно-частное партнерство (ГЧП).

6) Организация сбора дополнительных данных.

Команда WFLO не может предоставить твердую рекомендацию относительно мощностей, местоположения, деятельности или предлагаемых сроков разработки АЛЦ, учитывая многочисленные переменные, которые еще предстоит определить, такие как, доступность кадров для работы на этих объектах; наличие специалистов для обучения руководства и сотрудников в АЛЦ; способность руководства и производственных кадров понять необходимые критерии для того, чтобы взять на себя все возрастающую роль лидера / владельца; и большие различия в ситуациях, возникающих из-за сезонного наличия поступающих объемов плодоовощной продукции, и физического состояния этих объемов. WFLO рекомендует провести последующую оценку для сбора необходимых данных, чтобы подтвердить эти предположения. После того, как последующая оценка и рекомендации будут сделаны, соответствующим ведомствам РУз следует попытаться начать процесс разработки схемы как можно быстрее.

7) Интеграция АЛЦ с существующей инфраструктурой.

Существующая емкость холодильных камер может быть достаточной для хранения текущих объемов, однако по наблюдениям команды, большая часть существующей инфраструктуры холодильной цепочки, за некоторыми исключениями, является рудиментарной, недействующей или отсутствует вообще. Например, критически важные объекты предварительного охлаждения, холодильные склады, объекты по упаковке в полевых условиях, приемные, чистящие / ополаскивающие / сортирующие / калибрующие / упаковочные навесы часто отсутствуют, что препятствует обеспечению интегрированной холодной цепи. При этом, в областях, рекомендуемых для АЛЦ, могут существовать определенные структуры и инфраструктура, которые могут быть полезны для включения в кластерную схему. Чтобы интегрировать существующие холодильные склады с запланированными АЛЦ, соответствующим ведомствам необходимо провести тщательную оценку и диагностический анализ, чтобы определить потенциальные холодильные склады, которые могут быть легко интегрированы с незначительными улучшениями и модернизацией, в отличие от тех, где требуется полная реконструкция. Также следует оценить потенциал для внедрения надлежащей дисциплины хранения / укладки и методов обращения, надлежащей гигиенической и производственной практики.

8) Внедрение в планирование АЛЦ образование и обучение в сфере эксплуатации и технического обслуживания объектов.

Чтобы предотвратить инвестирование государством в дорогостоящие активы, которые не обеспечивают возврат инвестиций из-за ненадлежащего управления, WFLO настоятельно рекомендует включать в планирование расходы на обучение и образование. При этом, можно следовать методу «трехногий стул», который оказался эффективен в США, где участвуют академические учреждения, государство и промышленность, или метод, разработанный специально для АЛЦ. При частых посещениях представителями WFLO стран, где вносились инвестиции в холодовую цепь с отсутствием образовательного компонента, в результате эти объекты либо никогда не использовались, либо использовались плохо и неэффективно, либо в некоторых случаях использовались совершенно в других целях.

9) Разработка планов выхода к морю для обеспечения доступа на экспортные рынки высокого ценового сегмента.

Узбекистан является вдвойне изолированной на суше страной с транспортной системой, состоящей из авторефрижераторов, железных дорог и авиакомпаний. Это может создать серьезные проблемы и увеличить транспортные издержки для экспортных рынков с более высокими ценами, что сказывается на конкурентоспособности экспортеров плодоовощной продукции и ограничивает направление экспорта соседними странами - традиционными рынками. Транспортировка по морю может способствовать экспорту и в другие азиатские страны (Японию, Индонезию, Южную Корею), Европейский Союз и Северную Америку.

10) Создание интегрированной системы защиты растений и обеспечения безопасности пищевых продуктов.

Аккредитация, инспекция, система и сертификаты на продукцию, выдаваемые Агентством “Узстандарт” не признаны на международном уровне, и орган по аккредитации не является членом Международного сотрудничества по аккредитации лабораторий (ILAC) или Международного форума по аккредитации (IAF). Службы инспекции карантина растений также представлены в Международной конвенции по защите растений (IPPC) и имеют ограниченные возможности ввиду нехватки кадров и оснащения в проведении инспекций для предоставления документированной информации и надежных услуг. Наконец, вновь созданная Служба санитарно-эпидемиологической инспекции не располагает необходимыми кадрами, знаниями, документированной информацией и инструментами инспекции для обеспечения санитарно-гигиенического контроля в оптовых магазинах, холодильных камерах, складских помещениях и во время транспортировки. Необходимо создать интегрированную систему защиты растений и контроля безопасности пищевых продуктов, включая обеспечение отслеживаемости, требования к качеству и безопасности пищевых продуктов. Службы оценки соответствия Агентства Узстандарт, включая лабораторные службы, должны быть усилены для предоставления надежных и заслуживающих доверия аналитических услуг в отношении остатков пестицидов, тяжелых металлов, загрязнителей окружающей среды, добавок, примесей, микотоксинов и микробиологических загрязнителей; и, возможно, рассмотреть возможности внедрения международно признанных и аккредитованных систем HACCP, безопасности пищевых продуктов и, возможно, сертификации GLOBALG.A.P. Службы инспекции и сертификации значительного числа международно признанных органов инспекции и сертификации, действующих в Узбекистане, также могут быть использованы для поддержки услуг АЛЦ. Службы Инспекции по карантину растений и Санитарно-эпидемиологической инспекции должны быть усилены компетентными и обученными кадрами, инструментарием инспекции, лабораторным оборудованием, инфраструктурой и транспортными услугами.

11) Усиление потенциала организаций по содействию торговле.

Организации по содействию торговле, недавно созданные государством, которые подотчетны Кабинету Министров, в том числе и “Узагроэкспорт”, УзАгробанк и Министерство транспорта, должны быть усилены в целях координации, развития и продвижения АЛЦ и экспорта.

12) Обращение к донорам за содействием в усилении потенциала по всей цепочке поставок с особым вниманием на GLOBALG.A.P и сертификацию безопасности пищевых продуктов.

Техническое содействие со стороны организаций как ФАО, GIZ и USAID, должно быть согласовано с инициативами по АЛЦ. Содействие, предлагаемое этими организациями, следует направить на усиление потенциала инфраструктуры по обеспечению качества, инспекционных и сертификационных органов и повышение технического потенциала тех, кто занимается обучением и консультационными услугами, а также производством, транспортировкой, дистрибуторством и экспортом плодоовощной продукции с целью выполнения требований аккредитованных органов по сертификации в сфере безопасности пищевых продуктов и GLOBALGAP.

13) Предоставлять поддержку и стимулы фермерским и дехканским хозяйствам в принятии международных производственных стандартов.

Государственным органам следует оказывать поддержку и финансовую помощь в погашении затрат мелких фермерских/деханских хозяйств в получении сертификатов в соответствии с Международными торговыми стандартами, такими как GLOBALGAP, ISO, Кодекс и т.д. Кроме того, могут существовать другие меры государственной поддержки, которые могут стимулировать фермеров, в частности, налоговые льготы на продукцию экспортного качества на определенный период времени. Фермеры также могут быть заинтересованы в создании базы альтернативных культур, основанных на данных и характеристике рынка для работы в сочетании с существующим массивом культур (черешня, виноград, лук, картофель, морковь и т.д.), чтобы расширить доступность многих продуктов и сократить перепроизводство одних и тех же культур в сельскохозяйственных регионах.

14) Предоставление услуг агроконсультаций для совершенствования производства.

АЛЦ будут зависеть от объемов и высококачественной продукции, что приводит к необходимости в услугах агроконсультаций. Это имеет решающее значение для улучшения всех аспектов растениеводства - от семян, гермоплазмы, расстояния между растениями, животноводства и сбора урожая - от холодной цепи до конечной розничной или экспортной поставки. Это усилит способность повышать качество сельскохозяйственных культур от подготовки к посадки вплоть до конечной продажи и обеспечит большие объемы благодаря расширению полевых знаний и производственной практики.

Увеличение производства плодоовощной продукции в теплицах также повысит качество продукции. Правительство может рассмотреть перспективы других ценных сельскохозяйственных культур, ориентированных на экспорт, для увеличения ассортимента продукции наряду с нынешними культурами, таких как черешня и виноград. Как правило, рекомендуется повышать качество, а не количество, и сосредоточиться на повышении ценового сегмента, а не на объемах производства.

15) Рассмотрение возможности посещения города Шымкент в Казахстане с целью изучения их опыта в сфере АЛЦ.

Есть несколько примеров, в том числе и описанных в тематических исследованиях, которые представляют собой ценный опыт для изучения. При этом, опыт WFLO в ходе ознакомительных поездках показывает, что они наиболее эффективны, когда разница в уровне развитости отрасли не столь велика. Например, региональные учебные поездки, как правило, стимулируют конкуренцию и понимание того, что не только возможно, но и реалистично. В частности, построенный в Шымкенте логистический центр, представляет собой отличную возможность учиться на проблемах и успехах соседней страны.

ВВЕДЕНИЕ

В государственной стратегии развития агропродовольственного сектора Узбекистана на 2019–2030 годы изложено видение поддержки развивающейся агропродовольственной отрасли Узбекистана в XXI веке. Эта стратегия определяет план развития сельского хозяйства, продовольственного сектора и сельских районов Узбекистана на период 2019-2030 гг., подтверждая долгосрочный характер видения развития сельского хозяйства и сельских районов Узбекистана, и создает основу для стабильной, предсказуемой и прозрачной правовой базы, направленной на улучшение делового климата и стимулирование инвестиций для модернизации отрасли. Эта стратегия также обеспечивает фундамент для институциональных и бюджетных реформ, необходимых для успешной реализации.

Одним из приоритетов стратегии является поддержка укрепления бизнес-среды в агропродовольственном секторе. Первоочередной задачей, связанной с достижением этой цели, является необходимость оценки, проектирования, создания и развития современной региональной агрологистической инфраструктуры и услуг.

Поощрение инвестиций в агрологистическую инфраструктуру и услуги поможет решить проблему высокого уровня порчи после сбора урожая, с чем сегодня сталкиваются многие фермеры Узбекистана. Это вызвано различными факторами, в том числе: отсутствие доступных услуг и условий для сортировки, отбраковки и упаковки; отсутствие предварительного охлаждения; ограниченный доступ к местным фермерским и оптовым рынкам; отсутствие надлежащих транспортных, складских услуг и холодильного хранения; недостаточно развитые агропродовольственные предприятия; и отсутствие у фермеров знаний о надлежащей послеуборочной практике и стандартах качества. Решение для снижения потерь после сбора урожая заключается в надлежащем управлении продуктом на уровне хозяйства, а также в интегрированной холодовой цепочке. При этом, ценность продукта поддерживается в соответствии с международными стандартами, что позволяет отрасли увеличивать экспорт по более высоким ценам, а также удовлетворять потребность в снабжении внутренней розничной торговли ценной продукцией. Инвестиции в аграрно-логистическую инфраструктуру и услуги также помогут поддержать государственную стратегию диверсификации сельского хозяйства и стимулирования экспорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции с высокой добавленной стоимостью.

С этой целью WFLO и д-р Mulat Abegaz Legesse были привлечены в рамках финансируемой USAID деятельности в области развития цепочки ценностей в сельском хозяйстве (AVC) для оказания содействия правительству Узбекистана в оценке инвестиционных возможностей в агрологистическом секторе путем определения потребностей в на местном, региональном и национальном уровнях для поддержки успешных инвестиций как государственного, так и частного сектора в соответствии со Стратегией развития агропродовольственного сектора.

Характер и тип АЛЦ, которых предстоит разработать и создать, зависят от нескольких факторов, включая тип и характер продукции, стоимость товара, рыночные требования, такие как качество и безопасность пищевых продуктов на перспективных рынках, размер рынка, объем производства, необходимые нормативные требования и поддержка развития,

характер и тип необходимой инфраструктуры, включая доступ и близость к морским, железнодорожным, автомобильным и воздушным транспортным системам. Оценка потребностей и требований для создания и развития региональной агрологистической инфраструктуры и услуг в Узбекистане нацелена на три региона: Ташкент, Фергана и Андижан. После кабинетного исследования, интервью на местах проводились в период с 8 по 19 октября 2019 года.

ОБЗОР ИНИЦИАТИВЫ УЗБЕКИСТАНА ПО АЛЦ

Во время исследований в стране команда WFLO провела встречи с различными представителями государственных ведомств, чтобы узнать более подробно об их видении АЛЦ. В ходе этих обсуждений командой было установлено, что проект АЛЦ Правительства республики является частью более широкой инициативы по реструктуризации сельскохозяйственной отрасли в целях стимулирования роста за счет экспорта и создания рабочих мест. Вдохновленные системами распределения плодоовощной продукции высокого ценового сегмента в Испании и Франции, Правительством РУз принято решение перенять некоторые элементы из увиденного ими в этих странах путем создания сети агро-логистических центров в различных городах Узбекистана. Предполагается, что приблизительно 8 будут созданы в качестве «центров единого окна» для обработки, сортировки и распределения плодоовощной продукции из всех 14 регионов страны. Предполагается, что АЛЦ не только будут способствовать развитию торговли на макроэкономическом уровне, но и предполагают, что АЛЦ помогут сократить потери после сбора урожая, повысить доходы мелких фермеров/дехан и создать рабочие места на микроэкономическом уровне.

Проект АЛЦ начнется с создания примерно трех АЛЦ в Андижане, Самарканде и Ташкенте. При этом, одно из основных наблюдений группы в ходе обсуждений с ведомствами РУз по решению о создании АЛЦ (например, сколько и где), которое, по всей вероятности, не было принято на основании данных о производственных мощностях или спросе на предлагаемые услуги АЛЦ. Это важный вопрос, требующий критической оценки, так как когда решения принимаются не опираясь на соответствующие достоверные данные, это показатель того, что сделанные предположения могут быть неверными из-за отсутствия доказательств обратного. Это также указывает на то, что другие решения могут оказаться под вопросом. Более подробная информация о спросе на АЛЦ и рекомендациях по определению спроса будет рассмотрена в Разделе 4.

Согласно исследованию проекта, АЛЦ должны предоставлять следующие услуги:

- Укрепление связей в цепочке создания добавленной стоимости на всех этапах и обеспечение современной послеуборочной инфраструктуры;
- Предоставлять все необходимые условия и услуги в одном месте: торговля, хранение, обработка, сертификация безопасности пищевых продуктов, таможенное оформление, транспорт, доставка, маркетинговые консультативные услуги, финансирование торговли и коммерческое банковское обслуживание;
- Содействие в решении нынешней проблемы высокого уровня послеуборочных потерь и расширение продаж плодоовощной продукции на внутреннем и экспортном рынках;
- Внедрение практики послеуборочной обработки, хранения и переработки в соответствии с международными стандартами качества и безопасности, и АЛЦ, как ожидается, станут центральными точками кластеров плодоовощеводства в Андижане, Самарканде и соседних регионах; и
- Содействие в «сглаживании» проблемы сезонности культур и улучшить динамику и стабильность цен для мелких производителей, а также для малых и средних предприятий агробизнеса.

ПАРТНЕРСТВО С АЗИАТСКИМ БАНКОМ РАЗВИТИЯ (АБР)

Финансируемый АБР Проект “Инфраструктура цепочки создания дополнительной стоимости в плодоовощном секторе” поддерживает план правительства Узбекистана по созданию кластеров для плодоовощеводства, где производственные и послепослеуборочные услуги могут быть объединены для повышения эффективности и экономии за счет масштаба. Предложение правительства Республики Узбекистан предусматривает финансовую поддержку для создания АЛЦ в двух местах, в Андижанской и Самаркандской областях, с учетом передового международного опыта.

В соответствии со своими задачами, Проектом по созданию инфраструктуры цепочки добавленной стоимости в плодоовощном секторе опубликован ряд исследований в поддержку своего намерения профинансировать создание двух АЛЦ в Андижанской и Самаркандской областях для укрепления связей между производственными и сбытовыми цепочками и обеспечения современной инфраструктуры для процессов после сбора урожая. Согласно информационному документу проекта (PID), АЛЦ должны предоставлять все необходимые условия и услуги в одном месте: торговля, хранение, обработка, сертификация безопасности пищевых продуктов, таможенное оформление, транспортировка, доставка, маркетинговые консультативные услуги, финансирование торговли и коммерческая деятельность, банковское обслуживание. АЛЦ также помогут устранить нынешние высокие уровни потерь после сбора урожая и расширить продажи плодоовощной продукции на внутреннем и экспортном рынках. Он представит послепослеуборочную обработку, хранение и обработку в соответствии с международными стандартами качества и безопасности. Наконец, АЛЦ будут центрами кластеров плодоовощеводства, которые будут созданы в Андижане, Самарканде и соседних регионах.

Этот отчет является результатом оценки и составлен следующим образом:

- Раздел 1: Обзор рынка
- Раздел 2: Спрос на агрологистическую инфраструктуру в Узбекистане
- Раздел 3: Предложение агрологистической инфраструктуры в Узбекистане
- Раздел 4: Инфраструктура качества и регулирующие органы
- Раздел 5: Содействие развитию торговли со стороны государственных учреждений
- Раздел 6: Сравнительный анализ
- Раздел 7: Рекомендации

1. ОБЗОР РЫНКА

1.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА ЭКСПОРТ НА БАЗЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

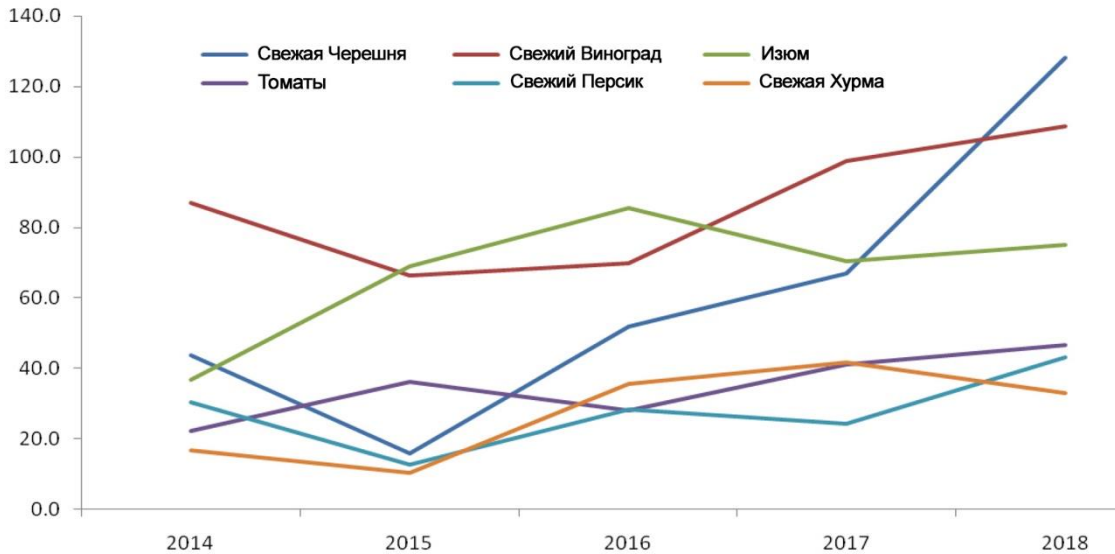
За последние 3 года в Узбекистане произошел значительный рост экспорта в сельскохозяйственном секторе благодаря активным политическим реформам,

предпринятым Правительством Узбекистана. Эти реформы были специально разработаны для стимулирования создания рабочих мест и экономического роста за счет увеличения экспорта ценной плодоовощной продукции, в частности, абрикоса, черешни, винограда, хурмы и сливы.

В 2018 году экспорт продукции плодоовощеводства вырос на 35 процентов как по объему, так и по стоимости по сравнению с 2017 годом. Это можно объяснить несколькими факторами, в том числе и положительными изменениями в нормативно-правовой и благоприятствующей среде, которые обсуждаются далее в этом разделе. Подсектор плодоовощеводства является не только самым успешным направлением экспорта сельскохозяйственной продукции для Узбекистана, но и крупнейшим экономическим подсектором в стране. По данным Всемирного Банка, на подсектор плодоовощеводства приходится 80 процентов от общего производства сельскохозяйственных культур в Узбекистане, на что, в свою очередь, приходится 53 процента валовой продукции сельского хозяйства в 2018 году. Плодоовощеводство также оказывает положительное влияние на занятость в других сельскохозяйственных секторах, чем в среднем.

1.2 ПОКАЗАТЕЛИ ТОРГОВЛИ И ЭКСПОРТА

Узбекистан является нетто-экспортером плодоовощной продукции. На этот сектор приходится 80 процентов экспорта агропродовольственной продукции, доля которой, вместе с хлопковым волокном составила 9 процентов от общего объема экспорта. По сравнению с 2015 годом объем экспорта овощей в 2018 году вырос на 133 процента, а фруктов - на 183 процента. Узбекистан экспортирует более 180 видов свежей и переработанной плодоовощной продукции. География экспорта за последние 5 лет расширилась, и теперь республика ведет торговлю с более чем 80 странами, что позволяет Узбекистану стать: вторым по величине мировым экспортером кураги; третьим в мире экспортером хурмы; четвертым по величине экспортером изюма и абрикосов, а также пятым / шестым крупнейшим экспортером сушеной чернослива, черешни и сливы. В числе остальных основных экспортных товаров - персик, слива и помидоры. Показатели экспорта основных видов плодовой продукции относительно стабильно росли в 2015–2018 гг., см. Рис. 1 ниже.



Все основные товары из Узбекистана экспортируются в страны с более низкими ценовыми параметрами экспорта при относительно низких затратах. Согласно показателям экспорта в 2017 и 2018 годах, за исключением черешни и свежих абрикосов, средняя цена экспортируемой плодоовощной продукции была в 2–3 раза ниже среднемировых, см. Таблицу ниже. Крупнейшими странами-экспортерами по объему и высокой ценовой характеристике плодоовощной продукции являются США, Чили, Турция, Южная Африка и большинство стран ЕС; более подробную информацию о рыночных показателях разных стран см. в Приложении 4. Проблемы и возможности для улучшения ситуации с Узбекистаном в плане присоединения к числу стран-экспортеров с высокими ценовыми параметрами, включая требования к безопасности и качеству пищевых продуктов, а также роли регулирующих и вспомогательных организаций были оценены в следующих разделах, в частности, в Разделах 5 и 6.

ТАБЛИЦА 1. СРЕДНЯЯ ЭКСПОРТНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНОЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА (В ТОННАХ)

Основные экспортные товары	Средняя цена в Узбекистане USD/тонна		Среднемировая цена USD/тонна	
	2017	2018	2017	2018
Черешня	2186	3791	4330	4344
Курага	964	991	2508	2413
Сушеный чернослив	737	694	2299	2378
Сушеный виноград	905	1091	1813	2042
Виноград столовый	727	788	1764	1758
Персик	558	646	957	1157
Слива и ягоды	469	722	1131	1156
Помидор	562	847	1119	1126
Абрикос	891	1133	1126	1072
Хурма	571	602	974	1045

Исходя из обсуждений с Министерством инвестиций и внешней торговли в Ташкенте, страны, которые правительство РУз намерено направлять экспорт плодоовощной продукции кроме России, включают, но не ограничиваются: Китай, Европейский Союз (ЕС), Южная Корея, Турция и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Будучи страной, не имеющей выхода к морю, Правительство Республики Узбекистан инвестировало в строительство железной дороги для содействия торговли с Китаем. Планируемые АЛЦ также предназначены для поддержки увеличения торговли за пределами России.

1.3 АНАЛИЗ РЕГУЛЯТИВНОЙ И БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩЕЙ СРЕДЫ

За последние три года правительством Узбекистана внесены существенные изменения в нормативно-правовую базу для стимулирования экспорта плодоовощной продукции. В 2017 году Правительством Республики Узбекистан:

- 1) Либерализован обменный курс;
- 2) Искоренена экспортная монополия Узагроэкспорта;
- 3) Искоренена обязательная продажа 25% поступлений в твердой валюте и разрешено удерживать 100% заработанной твердой валюты на своем счету; и
- 4) Сокращено время на получение экспортного сертификата и оформление контракта для экспортеров плодоовощной продукции в таможенных органах с 10 до трех дней.

В 2018 году Правительством Республики Узбекистан:

- 1) Выдано разрешение на использование любого транспорта для экспорта, а не только железных дорог;
- 2) Создано несколько «зеленых коридоров» на пограничных переходах;
- 3) Отменены минимальные экспортные цены;
- 4) Отменены требования о 100% предоплате по экспортным контрактам, если не по линии Узагроэкспорта; и
- 5) Улучшен доступ к кредитам для агропромышленного комплекса.

В целом, эти реформы уменьшили торговые искажения, воздействующие на сельскохозяйственный сектор Узбекистана. Эти реформы заложили основу для следующих постановлений о создании сети АЛЦ в Узбекистане:

- Указ Президента № 4406 от 29 июля 2019 года; и
- Постановление Кабинета Министров, непосредственно о проекте АЛЦ с финансированием АБР.

1.4 БАРЬЕРЫ И ТРУДНОСТИ ДОСТУПА

Несмотря на то, что Правительством Республики Узбекистан осуществлены значительные реформы, благоприятные для отрасли и стимулирования экспортноориентированного роста в сельскохозяйственном секторе Узбекистана, существуют некоторые препятствия, с которыми сталкиваются производители плодоовощной продукции, как указано ниже:

В настоящее время фермеры уплачивают 15% НДС (изначально 20% до 1 октября 2019 года) при продаже продукции отечественным ритейлерам. В результате фермеры предпочитают продавать на неофициальных рынках и базарах. Это может также включать в себя подпольный экспорт через казахских торговцев / перевозчиков.

Кроме того, существуют проблемы с доступом к финансированию мелких фермеров/дехкан. Для преодоления этих трудностей, Правительством Республики Узбекистан предлагаются кредиты с 5-процентной ставкой мелким фермерам/дехканам для выращивания определенных плодоовощных культур, которых можно экспортировать, и стимулировать рост мелких фермеров с целью соответствия международным стандартам.

Казахстан взимает с узбекских перевозчиков специальный тариф за доставку товаров в страну или перевозку транзитом, в то время с казахстанских перевозчиков эти тарифы не взимаются. В результате, обходится дороже пользоваться услугами узбекских перевозчиков, что искусственно завышают стоимость товаров, доставляемых в Казахстан, Россию и т.д.

Правительство РУз измеряет объем экспорта в разрезе регионов страны. В результате некоторые должностные лица в регионах оказывали давление на фермеров, что они продавали покупателям, въехавшим в этот регион с целью покупки. Например: часто дехкане в селе имеют избыток определенного продукта и могут захотеть продать агрегатору/консолидатору из другого региона, у которого есть покупатели. На этих фермеров/дехкан оказывается давление, чтобы «оставить» продукт в пределах региона. Не имея покупателей, фермеры вынуждены продавать на местном рынке.

Кроме того, фермерам рекомендуется выращивать только определенные культуры в отдельных регионах, поскольку это считается более прибыльным, и в регионе имеются благоприятные климатические условия для определенных культур. Во многих случаях фермеры также не имеют связей с потенциальными покупателями на экспортных рынках. Более тесное сотрудничество и связи между узбекскими фермерами и покупателями на экспортных рынках неизбежно будут способствовать улучшению качества и количества производимой сельскохозяйственной продукции в зависимости от спроса и предпочтений покупателей.

2. СПРОС НА АГРОЛОГИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И УСЛУГИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Одно из первых замечаний, сделанных командой WFLO после разговора с Министерством сельского хозяйства, касалось план проекта АЛЦ, и стратегия их развертывания должна основываться на объективных данных, чтобы обосновать параметры и спрос на АЛЦ и предложенных мест дислокации.

По данным Министерства сельского хозяйства, рабочая группа по проекту АЛЦ была только что сформирована (в течение нескольких часов после визита команды WFLO). Следовательно, министерство предпринимает сознательные усилия для получения соответствующих данных, необходимых для подтверждения спроса на АЛЦ. При этом, эти данные могут быть недоступны для дополнительного анализа командой WFLO в течение нескольких месяцев, и уже есть вопросы относительно достоверности обещанных данных. Таким образом, в целях настоящего отчета WFLO получила и использовала качественные данные полевых визитов и бесед, чтобы оценить спрос на АЛЦ и лучше понять, какими именно должны быть АЛЦ, и, наконец, лучше понять ситуацию на местах в предлагаемых регионах.

После того, как данные будут предоставлены рабочей группой АЛЦ (при Министерстве сельского хозяйства), команда WFLO рекомендует запланировать последующую оценку данных с целью:

- Предоставить полный отчет, включая количественную оценку данных;
- Провести обзорные визиты в Казахстан (Шымкент) и другое место (возможно, во Францию, Испанию или Турцию), чтобы лучше понять суть проекта, а также предоставить сравнительный анализ между этими АЛЦ и предлагаемыми АЛЦ в Узбекистане;
- Разработка примерно 3 конкретных АЛЦ, а также концепций проектирования кластеров ИСС; и
- Сделать конкретные предложенные местоположения для АЛЦ или подтвердите те, которые уже выбраны.

Команда WFLO настоятельно рекомендует прилагать постоянные усилия для валидации (экономического обоснования) осуществимости проекта АЛЦ, хотя тендер уже объявлен.

В настоящее время Узбекистан пользуется высоким спросом на свою продукцию плодовоовощеводства со стороны своих соседей в Казахстане и России. В Китае растет спрос на продукцию плодовоовощеводства, хотя Китай призывает своих партнеров по поставкам повысить качество до международных стандартов. Этот растущий спрос со стороны Китая практически безграничен по возможности, при условии, что Узбекистан сможет нормализовать экспорт в соответствии с международными стандартами.

2.1. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СПРОСА: ПРЕДЛАГАЕМАЯ МЕТОДОЛОГИЯ

Команда WFLO рекомендует следующую методологию для оценки спроса на услуги АЛЦ в указанных местах:

- Используя «Основу неучтенной экономической деятельности в странах с переходной экономикой» ОЭСР (OECD's "Framework For The Unrecorded Economic Activities In Transition Economies") на вебсайте <http://www.oecd.org/sdd/na/2463883.pdf>, соберите данные и проведите анализ спроса на продукцию плодовоовощеводства Узбекистана, согласно следующему Общему подходу:
- Соберите наборы данных, чтобы проанализировать влияние неформальных рынков на общий НДС, собранный Правительством. Анализ данных может основываться на следующем подходе:
 - Охватить в целом производство плодовоощных культур в тоннах.
 - Оценить потери после сбора урожая и коэффициент «сокращения» и соответственно скорректировать доступные объемы.
 - Сбор данных о налоге на добавленную стоимость (НДС) и объемов продаж в тоннах в разрезе всех продуктов плодовоовощеводства, включая товары, предназначенные для внутреннего потребления и экспорта.
 - Сравните объемы, с которых был собран НДС, с скорректированным уровнем производства, чтобы определить разницу в нереализованном НДС, возникающую на неформальном рынке.

- Оцените данные о рынке, производстве, логистике, продажах и распределении для каждого региона АЛЦ в отдельности, чтобы измерить объемы производства и спроса по каждому региону так, чтобы структура и объекты инфраструктуры были эффективными для удовлетворения специфических потребностей региона.

В предлагаемой методологии акцент делается на НДС, поскольку действующая схема налогообложения стимулирует фермеров напрямую продавать в нерегулируемом теневом рынке «под открытым небом». Если налоговый режим изменится и эти рынки станут регулируемыми, то это позволит официальному рынку конкурировать на равных условиях.

Вероятно, и ожидается, что анализ данных покажет, как каждый АЛЦ будет иметь значительные отличия по мощности, пропускной способности, пороговых показателей и конструктивной характеристике. Например, ташкентский центр может быть в большей степени ориентирован на внутреннюю дистрибуцию в Ташкент, в то время как андижанский может быть в большей степени ориентирован на «экспорториентированную» модель. Если эти данные станут доступными, WFLO может помочь в анализе.

3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ АГРОЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И УСЛУГ В УЗБЕКИСТАНЕ

Цепочки поставок для скоропортящихся сельскохозяйственных продуктов, таких как свежие овощи и фрукты, включают производителей, холодильные цепочки, брокеров, оптовиков, импортеров и экспортеров, розничных продавцов, магазинов, а также поставщиков ресурсов и услуг. Основные процессы включают в себя сельскохозяйственную практику от выбора фермерского хозяйства до уборки урожая и послеуборочную практику от сортировки, сортировки, упаковки, хранения, распределения, розничной продажи до потребления. Было проведено несколько исследований скоропортящихся фруктов, не созревающих после сбора урожая, и овощей, касающихся влияния времени, температуры и влажности после сбора урожая. Эти исследования показали, что повышение температуры обычно приводит к ускоренной потере качества и сокращению срока годности, при этом потеря качества на 50-90% и сокращение срока годности отмечаются в некоторых случаях из-за неправильной практики послеуборочных методов. Кроме того, из-за болезней, связанных с пищевыми продуктами, и глобализации производства продуктов питания потребители (особенно в западном мире) стали лучше осознавать происхождение и питательную ценность своей пищи. Это приводит к растущему интересу к прослеживаемости, свежести и качеству продукции.

Ожидается, что АЛЦ будут соответствовать требованиям безопасности и качества пищевых продуктов, в том числе и касательно порчи после сбора урожая, и расширять продажи плодоовощной продукции на внутреннем и экспортном рынках. Ожидается также, что ими будут созданы небольшие и средние холодильные склады, и

перерабатывающие мощности, расширены производственные площади и применены современные технологии производства в интенсивных садах и теплицах.

В этом разделе содержатся комментарии о наблюдениях в ходе интервью и поездок в Самарканд, Ташкент, Фергану и Андижан в период с 8 по 19 октября 2019 года, относительно текущего предложения холодильной цепочки, начиная с фермы и перевозкой на холодильные склады и на рынки назначения с помощью рефрижераторного транспорта.

3.1 ПРОИЗВОДИТЕЛИ / ФЕРМЕРЫ

Ввиду сезонного характера и наличия продукции в трех регионах оценка была сосредоточена главным образом на сельскохозяйственной и послеуборочной практике касательно винограда и его продуктов. Скорость ухудшения качества винограда увеличивается со временем, при высокой температуре и низкой влажности, что вызывает потерю влаги из винограда и стеблей. Поэтому, ухудшение качества может быть ограничено путем поддержания температурного режима посредством интегрированной холодильной цепи с использованием надлежащей упаковки, в частности, материалом из пенополистирола (EPS). Ящики EPS рекомендуются крупными производителями и странами-экспортерами и имеют много преимуществ, включая легкий вес, меньшую внутреннюю упаковку для обеспечения циркуляции воздуха, хорошую изоляцию и способность сохранять прочность при холодильном хранении в условиях повышенной влажности.

Согласно наблюдениям, в Ташкентской области, виноград собирают и переносят в сараи, обычно рано утром до полудня, после чего проводят сортировку и упаковку во второй половине дня в деревянные ящики или тару. Все мероприятия проводятся на поле, и транспортировка обычно осуществляется вечером с 18:00 до 21:00 на открытых грузовиках по неровной дороге. Это приводит к потенциальному загрязнению и дальнейшему повреждению продукта. В этой традиционной практике предварительное охлаждение не применяется.

В Ферганской и Андижанской областях виноград доставляется в холодильные камеры через 3–5 часов после сбора урожая.

В регионах охлаждение осуществляется в холодильных камерах, расположенных в форме пирамиды, которым требуется 12-24 часа для достижения необходимой температуры охлаждения. В целом отсутствуют условия и надлежащие методы предварительного охлаждения.

Необходимо вести записи и документацию, в том числе и об истории выбора земли до окончательной уборки урожая, о ручном сборе, обработке, упаковке, хранении и транспортировке. При этом, основываясь на интервью, нет такой практики, которая могла бы служить доказательством прослеживаемости, чтобы доказать соблюдение необходимых стандартов качества и безопасности пищевых продуктов. Записи в основном ведутся для в финансовых целях.

В нескольких хозяйствах сообщили, что в период уборки урожая они используют столовые и мобильные туалеты с приспособлениями для мытья рук. В целом, стандарты охраны труда и личной гигиены не соблюдаются должным образом, что приводит к нехватке или полному отсутствию туалетов, навесов, средств для мытья рук, столовых, раздевалок и т.д.

Санитарно-гигиенические нормы в хозяйствах не соблюдаются должным образом, присутствие животных (собак) и выпас скота в садах и виноградниках является обычным явлением, фермы не защищены должным образом от пыли / грязи, нет ветроломных полос;

В большинстве случаев химикаты, удобрения и материалы закупаются у надлежащих поставщиков, но также сообщалось об использовании неофициальных рынков или неизвестных поставщиков. Документация и записи о наблюдениях за вредителями, использовании пестицидов, предуборочных интервалов и калибровке опрыскивающего оборудования не ведутся надлежащим образом.

Как правило, не хватает знаний и осведомленности по вопросам управления хозяйствами, и отсутствуют кооперативы и коммерческие фермерские хозяйства для внедрения и осуществления надлежащего управления и внедрения надлежащей сельскохозяйственной и санитарно-гигиенической практики согласно руководящим принципам ООН-ФАО, Общего принципа Кодекса о пищевой гигиене и требованиям GLOBALGAP. Они считаются минимальными требованиями в отношении развитых рынков, таких как страны ЕС, Северной Америки и Азии с относительно строгими рыночными требованиями в отношении безопасности и качества пищевых продуктов. Наблюдаемая практика в основном представляют собой традиционные методы ведения сельского хозяйства. При этом экспорт ориентирован на традиционные рынки (страны бывшего Советского Союза) с более низкими требованиями к безопасности пищевых продуктов и более низкими ценами. Пожалуйста, используйте приложения для получения дополнительной информации.

Чтобы АЛЦ могли эффективно наращивать и расширять экспорт ценной плодоовощной продукции и находить рынки в странах с более высокими ценами, должен произойти существенный переход от традиционных методов ведения сельского хозяйства. Надлежащая сельскохозяйственная практика, включая санитарно-гигиеническая практика и управление фермерскими хозяйствами, поддерживаемая кооперативами, контрактами и коммерческими фермами, должна поддерживаться и координироваться в строгом соответствии с запланированной мощностью АЛЦ. Есть несколько зарождающихся кооперативов, которые формируются на основе поддержки, оказываемой партнерами по развитию, работающими над внедрением передовых методов ведения сельского хозяйства и GLOBALG.A.P. Но на сегодняшний день только две или три фермерских хозяйства сертифицированы GLOBALG.A.P. Такие усилия должны быть усилены и широко реализованы в соответствии с амбициозным планом и инвестициями в АЛЦ.

3.2 ХОЛОДИЛЬНЫЕ СКЛАДЫ

Во время выезда на места большинство холодильных хранилищ были заполнены виноградом, и отмечены следующие наблюдения:

- Некоторые хранилища были перегружены, а некоторые - загружены не полностью;
- Из-за отсутствия условий для предварительного охлаждения, предварительное охлаждение проводилось в холодильных камерах с использованием пирамидальной форма, которая требует от 12 до 24 часов для достижения необходимой температуры 10 °С.
- Калибровка не проводится Институтом метрологии / калибровочными органами; скорее, они верят своему собственному оборудованию и делают некоторые сравнения с термометрами. Калиброванная температура и влагоизмерительные приборы, весы и огнетушители отсутствовали. Имеются ограниченные знания о важности калибровки.
- В некоторых холодильных складах сообщили, что они регистрируют влажность и температуру ежедневно, но никаких доказательств этого не было найдено во время посещения.
- Холодильные камеры, погрузочные и разгрузочные площадки не были должным образом очищены. В коридорах холодильных камер и вокруг ели, пили и курили, а большинство ламп освещения не имели покрытия или не были должным образом защищены. Собаки и кошки гуляли по объектам.
- Некоторые холодильные камеры были построены таким образом, что в них трудно убираться. Полы, стены и потолок были покрыты деревянными материалами или шероховатыми поверхностями. Некоторые были покрыты ржавчиной.
- В целом, осмотренные холодильные хранилища требуют соблюдения надлежащих правил контроля и хранения / складирования, практики обращения и надлежащей гигиенической практики, но некоторые из них нуждаются в полной реконструкции (см. Приложение 3 для презентации фотографий).
- Необходимо внедрить и проверять практику работы с документами и ведения учета.

Сообщалось, что в каждом регионе имеется от 200 до 300 холодильных складов с различной производительностью от 100 тонн до нескольких сотен тонн, с приростом от 5 до 10 процентов в год. Немногие холодильные хранилища имеют вместимость от 1000 до 3000 тонн, а один - 7000 тонн. Есть недавно построенные холодильные склады, в то время как другие превратили зернохранилища и гаражи в холодильные камеры. Сообщалось, что существующих мощностей может быть достаточно для текущего объема рынка; тем не менее, при ограниченном объеме / отсутствии условий для предварительного охлаждения следует провести тщательную оценку и диагностический анализ, чтобы определить тех потенциальных холодильных складов, которых можно легко интегрировать с АЛЦ с небольшими изменениями, чтобы обеспечить надлежащую дисциплину хранения / укладки и методы обработки, а также должную санитарно-гигиеническую и производственную практику. Требуется обучение и поддержка в усилении потенциала, включая практику обработки документов и записей, агентами поддержки развития, службами распространения знаний, Министерством сельского хозяйства, поставщиками карантинных и калибровочных услуг.

3.3 ЭКСПОРТЕРЫ, БРОКЕРЫ, ОПТОВИКИ, ПЕРЕРАБОТЧИКИ И “УПАКОВЩИКИ” ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Были опрошены некоторые крупные экспортеры, оптовики, розничные торговцы и переработчики наряду с посещением перерабатывающих предприятий и магазинов. Основными направлениями экспорта являются Россия и Казахстан (традиционные экспортные рынки) через аукционные рынки и контакты, установленные через их основных клиентов. Сушеные продукты экспортируются в другие страны, такие как Китай, Саудовская Аравия, Соединенные Штаты, Объединенные Арабские Эмираты и некоторые страны Европейского союза (более подробную информацию см. в приложении).

Некоторые экспортеры, оптовые торговцы и брокеры не имеют своих собственных ферм и холодильных складов, а арендуют помещения или покупают продукты непосредственно в холодильных камерах. Затем эти продукты отправляются на экспорт или распространяются среди розничных продавцов в Узбекистане.

Фруктоовощная продукция перевозится в основном на рефрижераторах-грузовиках (рефрижераторах). Экспортеры и брокеры могут использовать собственные или принадлежащие импортирующей стране. Железнодорожные и грузовые авиаперевозки редко используются для свежих продуктов. Процесс таможенного оформления, проверки и сертификации занимали 4-5 дней, но с введением услуг «единого окна» сроки сократилось.

Некоторые экспортеры знают о жестких требованиях рынков ЕС, Южной Кореи, Японии и других рынков. При этом, они обнаружили, что требования рынка трудно выполнить из-за ограниченного контроля и управления процессом, который в принципе начинался с выбора хозяйства, земледелия, сбора урожая и послеуборочной практики, холодовой цепи и требований прослеживаемости. Потребуется коллективные и комплексные усилия для выполнения этих требований по всей цепочке создания стоимости. Это может быть достигнуто с помощью коммерческих и подрядных фермерских хозяйств и / или кооперативных структур.

Один экспортер с 3500 гектарами земли установил договорные отношения с 200 фермерами. К сожалению, около половины фермеров не смогли произвести и поставить необходимый качественный продукт после получения 100% предоплаты. Необходимо изучить первопричину того, почему это произошло. Экспортер сообщил, что он предоставил все необходимые материалы, включая удобрения и пестициды, а также необходимую поддержку специалистов по агрономии и защите растений. Он указал, что разрозненное расположение хозяйств затрудняет контроль и управление подрядными хозяйствами.

Команда посетила еще один интегрированный комплекс, принадлежащий немецким и узбекским партнерам, с более чем 450 гектарами овощных угодий с использованием бороздкового орошения, 550 гектаров плодовых садов с помощью капельного орошения, 9 гектаров теплиц и холодильными складами мощностью более 7000 тонн с морозильными камерами и перерабатывающими мощностями для очистки, мойки, удаления кожуры и

производства джемов, концентрата и соков, расфасовки и упаковки, сушки и хранения. Сушильная установка имеет производительность 60 тонн / сутки плодоовощной продукции. Это недавно созданное комплексное предприятие, которое способно экспортировать в новые страны с экспортными рынками более высокими ценовыми параметрами, простаивает уже год. Основную причину не смогли объяснить во время визита. Приоритет должно стать понимание проблемы и создание условий для надлежащей работы объектов.

Посетили завод по сублимационной сушке фруктов, принадлежащего крупному экспортеру. Владелец планирует экспортировать в ЕС, Японию и Южную Корею, и соблюдает надлежащую санитарно-гигиеническую и производственную практику. Им произведены пилотные продукты; упаковочная линия находится в процессе завершения.

Некоторые из экспортеров и производителей знают о новой инициативе АЛЦ, но не очень хорошо понимают их функции и основные виды деятельности. Некоторые считают, что это потенциальная монополия. Потребуется консультация, информационные программы и установление позитивных отношений с экспортерами и производителями. Основными партнерами для АЛЦ являются экспортеры, оптовики и брокеры, и эти отношения должны быть установлены, начиная с фазы проектирования. Экспортеры, оптовики и брокеры были опрошены на предмет их заинтересованности в участии в качестве акционеров АЛЦ, если это было возможно; почти все дали положительный ответ.

3.4 ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА И ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ

3.4.1 Авторефрижераторы

Посетили частный логистический центр, который обслуживает весь спектр импортно / экспортной продукции. В центре имеется стоянка на 400 большегрузных грузовиков, вместимость составляет около 20 000 м², и проект расширения находится на этапе строительства. В ходе визита было замечено очень мало холодных грузовиков. Здесь нет объекта по карантину или холодильной камеры для плодоовощной продукции, хотя есть «одно окно» по карантину растений, стандартам, санитарным, ветеринарным и таможенным службам. Служба «одного окна» утверждала, что их работа улучшена по сравнению с предыдущими практиками. Тем не менее, у них ограниченные знания о процедурах, необходимых для обслуживания «единого окна» и проверки с органами инспекции и сертификации, включая отбор проб и тестирование.

АЛЦ следует поощрять создание таких объектов в разных регионах для связи и интеграции со складами и транспортными средствами. Существующие дороги, используемые авторефрижераторами, требуют реконструкции.

3.4.2 ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Поезда используются экспортерами для традиционных экспортных рынков свежей и сушеной плодоовощной продукции, а также для новых экспортных рынков сушеных

продуктов. В некоторых поездах имеются холодильные установки, которые эксплуатируются со времен Советского Союза. Правительство планирует расширить географию услуг с охватом Китая и других стран, наряду с модернизацией парка современными скоростными транспортными средствами и оборудованием.

3.4.3 Воздушные перевозки

У «Uzbekistan Airways» есть самолеты Боинг 787 и 767, которые выполняют регулярные рейсы в Россию, ОАЭ, Казахстан, Южную Корею, Китай, Индию и другие страны, и могут предоставлять услуги авиаперевозок со скидкой 50%, примерно за 0,60 долл. США / кг. Эта цена привлекательна только для дорогостоящих продуктов, и авиакомпания предоставляет ограниченный спектр услуг. Дальнейшие исследования потребуются для определения потенциальных рынков для ценной плодовой продукции и направления, где можно было эффективно использовать возможности грузовых авиаперевозок. Нынешняя пропускная способность авиаперевозчиков в недостаточной степени используется, исходя из обсуждения, проведенного с руководством «Узбекистон хаво йуллари». В аэропорту также есть холодильные камеры, которые еще не используются должным образом. Кроме того, у авиакомпаний Emirates и Turkish Airlines есть опыт перевозки свежих фруктов и овощей. Вновь созданные АЛЦ могли бы использовать эти возможности после определения направлений для экспорта ценной плодоовощной продукции.

3.5 УЧАСТИЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ИНВЕСТИРОВАНИИ В АЛЦ

Создание АЛЦ путем партнерства между государственным и частным секторами (акционер) может повысить ответственность, доверие и приверженность к использованию инфраструктуры и услуг АЛЦ. В ходе визита WFLO наблюдала за развитием и возможностями частного сектора в ходе встреч с корпорациями, акционерными компаниями, экспортерами и частными компаниями, которые владеют капиталоемкой и высокопроизводительной инфраструктурой, включая склады, транспортные компании, перерабатывающие компании и холодильные склады. Они могли бы участвовать в качестве партнеров АЛЦ. Также следует поощрять участие кооперативов и союзов в качестве акционеров АЛЦ. Для эффективного и действенного использования инфраструктуры АЛЦ и для предоставления заслуживающих доверия и авторитетных услуг потребуются упорядоченные структуры управления на основе участия, с четко определенными видами деятельности, обязанностями, ролью органов власти, и рынки сбыта в целях формирования и укрепления доверия и участия инвестиций частного сектора.

3.6 СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОСТАВЩИКИ

В ходе обсуждений с представителями Правительства Республики Узбекистан выяснилось, что Правительству необходимо провести «инвентаризацию» агрологистической инфраструктуры в стране. Данная инвентаризация, как сообщается,

проводится в настоящее время. Данные должны быть проанализированы в последующей оценке.

Команда WFLO посетила более 15 объектов во время выездной оценки. Краткое изложение этих посещений объекта (включая подробную информацию о мощностях объектов, деятельности, проблемах и комментарии по предлагаемой инициативе АЛЦ) можно найти в Приложении.

3.7 КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

В Самарканде AgroMir Logistics LLC можно считать основным конкурентом, хотя они спроектированы так, чтобы быть полностью вертикальными. Тем не менее, если их активы используются не полностью, в их интересах выкупить у местного предпринимателя компенсацию спроса в регионе. Этот же концепт действителен для компании Gold Dried Food (GDF) в Ташкенте.

4. ИНФРАСТРУКТУРА И РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

4.1 НАЦИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ КАЧЕСТВА

Инфраструктура качества играет важную роль в содействии торговле, продвижении и обеспечении требований к качеству и безопасности пищевых продуктов. Для того чтобы АЛЦ могли предоставлять заслуживающие доверия и надежные услуги, им потребуется поддержка аккредитованных служб по тестированию, сертификации, инспекции и калибровке, которые являются основным компонентом инфраструктуры качества на всем протяжении цепочки создания стоимости от фермы до внутренних и внешних рынков (см. Рис. 2. ниже). Роль инфраструктуры качества в разработке и производстве востребованной, безопасной и высококачественной плодоовощной продукции и ее вклад в развитие АЛЦ хорошо понимают в Агентстве «Узстандарт».

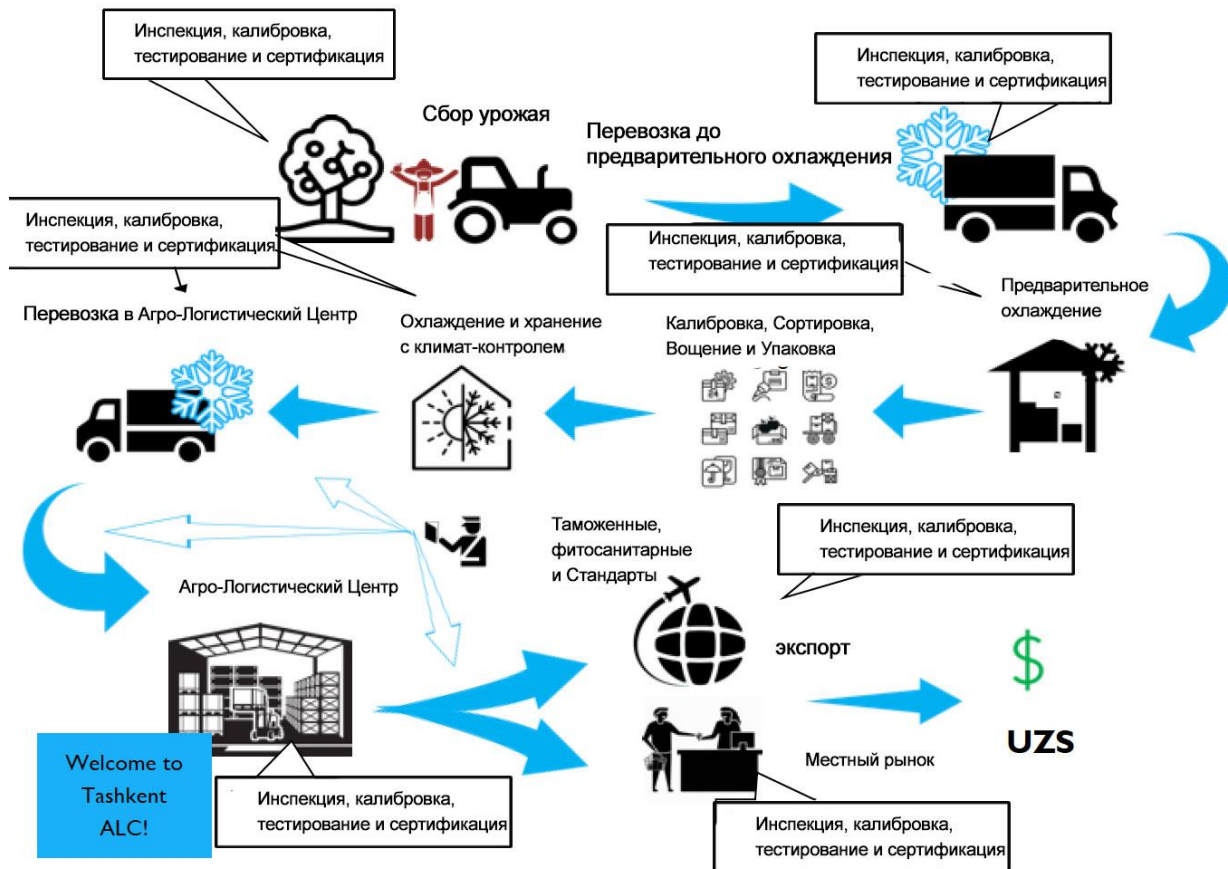
Недавно Агентство «Узстандарт» были реструктурированы и организованы в соответствии с практикой Национальной инфраструктуры качества. Соответственно, четыре независимых компонента - Орган по стандартизации, Национальный институт метрологии, предприятия по оценке соответствия (инспекция, тестирование, сертификация) и Орган по аккредитации - самостоятельны и подотчетны Агентству «Узстандарт», которое подотчетно Кабинету Министров РУз. Однако недавно реструктурированная инфраструктура качества еще не получила международного признания. Ни одна из услуг и сертификатов, предоставляемых и выдаваемых Агентством «Узстандарт», не признаны в мире, кроме традиционных рынков (страны бывшего Советского Союза).

Потенциал органов по сертификации и инспекции должен быть усилен наряду с аккредитацией для поддержки АЛЦ для экспорта в ЕС, Японию, Южную Корею, Индонезию, Дубай, Северную Америку и другие страны со строгими рыночными требованиями к свежей продукции, которые могут требовать GLOBALG.A.P. и

сертификаты безопасности пищевых продуктов с использованием результатов испытаний аккредитованных лабораторий.

Правительству следует повысить техническую компетентность национальной инфраструктуры качества путем укрепления органов NQI и гармонизации стандартов, обеспечения взаимного признания оценок соответствия, обеспечения принятия решений на основе знаний и заключения соглашений о портале стандартов, необходимых для экспортной торговли и эффективного контроля за импортная продукция. Органы инфраструктуры качества могут периодически проводить обучение и обновлять информацию о требованиях рынка и торговли для импортеров и экспортеров, а также о влиянии и важности инфраструктуры качества в зарубежных странах, включая региональные, международные, общие глобальные торговые требования, такие как соглашение ВТО по СФС / ТБТ.

Рисунок 2: Важность услуг по тестированию, сертификации, инспекции и калибровке в агро логистических центрах на пути потока



Потенциал Агентства “Узстандарт” был оценен в соответствии с международной компетенцией и признанием качества в структуре. Агентством “Узстандарт” принимаются некоторые усилия по улучшению и сохранению признаний, включая следующие:

- В настоящее время он является членом ISO, ассоциированным членом APAC и VIPM. Тем не менее, он не является членом международных органов по признанию, ILAC или IAF;
- Большинство стандартов приняты из международно признанных источников, таких как ISO, Codex и связанные с ними источники;
- Службы тестирования, инспекции, сертификации и калибровки, а также сертификаты аккредитованы Органом по аккредитации Узбекистана; однако Орган по аккредитации Узбекистана не признан на международном уровне, а сертификаты, выданные органами Агентством “Узстандарт”, могут быть признаны только в пределах Узбекистана;

Инспекция, калибровка и сертификация

- Признавая важность аккредитации, в том числе и признания на региональном и международном уровнях, Орган по аккредитации работает с целью стать полноправным членом APAC и аффилированным членом ILAC и IAF, чтобы шаг за шагом добиться международного признания;
- Химическая лаборатория аккредитована для экспресс-анализа Турецким аккредитационным агентством (TÜRKAK), №: 333A TAŞKENT / ÖZBEKİSTAN и Стандарт аккредитации: TS EN ISO / IEC 17025: 2012, файл №: AB-1051-T для перечня тестов для плодоовощной продукции: определение pH, растворимых твердых веществ, содержание кадмия, концентрации бензойной кислоты и сорбиновой кислоты, титруемая кислотность, содержание минеральных примесей и зола, нерастворимая в соляной кислоте. Это можно считать хорошим началом, но наиболее важными требованиями стран, готовых платить премиальную цену за фрукты и овощи, являются остатки пестицидов, тяжелые металлы, микотоксины и микробиологический анализ.
- Состоялось краткое посещение лабораторных помещений. Химические лаборатории оснащены некоторым новым оборудованием (около 2 лет), включая ICP-MS, 7000D GC-MS Triple Quad и ВЭЖХ с УФ и флуоресцентными детекторами. ICP-MS и GC-MS использовались лабораториями для определения тяжелых металлов, соответственно. Это дорогостоящее и высокотехнологичное оборудование размещается в перегруженном лабораторном помещении.
- В стране имеется девять калибровочных заведений, и планируется открыть 21 калибровочных учреждений.
- Стандарты гармонизированы на традиционных рынках; заключены меморандумы о взаимопонимании с 48 странами;
- Всемирным Банком выделено около 20 млн. долл. США для расширения мощностей Агентства “Узстандарт”, включая лаборатории, но этого еще не произошло; такая сумма финансирования при предоставлении дополнительных зданий правительством Узбекистана, может позволить лабораториям создать необходимый потенциал с точки зрения оснащения и технически компетентных кадров, чтобы получить аккредитацию для

основных тестов, необходимых по стандартам безопасности пищевых продуктов и требованиями рынков для экспортной продукции по премиальной цене. Однако для получения такого признания требуется минимум 2-3 года программы по наращиванию потенциала.

В целом, имеются обнадеживающие подвижки, направленные на расширение возможностей лабораторий, служб инспекций, калибровки и сертификации; тем не менее, эти службы еще не получили международного признания, поэтому необходимы большие усилия, а также интенсивные и масштабные программы по наращиванию потенциала. Дальнейшая оценка потенциала существующих объектов, кадров и служб также необходима для предоставления рекомендаций и задач по конкретной программе.

4.2 ИНСПЕКЦИЯ ПО КАРАНТИНУ РАСТЕНИЙ

В целях расширения производства и экспорта плодоовощной продукции, а также для облегчения процедур санитарной и фитосанитарной инспекции и сертификации, правительством также реструктурированы (с прошлого года) регулирующие органы по карантину растений и органы инспекции и сертификации безопасности пищевых продуктов, которые подотчетны Кабинету Министров. Возможности службы карантина растений также оценивались по следующим результатам:

- Стандарты МККЗР (Международные конвенции по защите растений), инструменты оценки и стандарты Кодекса используются для проверки;

В настоящее время они работают в качестве официального контактного лица, МККЗР, представляющего страну;

- Инспекционные услуги оказываются и фитосанитарные сертификаты выдаются в пунктах импорта / экспорта (12 регионов) и агрологистических объектах;
- Они оценивают фитосанитарные сертификаты импортируемой страны;
- Объекты карантина находятся в точках импорта / экспорта;
- Они участвуют в выявлении вредных организмов, составлении и получении отчетов, а также в общем анализе фитосанитарного риска;
- Они участвуют в деятельности по отбору проб, которая проверяется Агентством Узстандарт и / или Министерством здравоохранения

Инспекционные и карантинные службы проводятся недавно созданной организацией, которая была отделена от Министерства сельского хозяйства. Его услуги и сертификаты еще не получили должного признания со стороны импортеров на рынке с премиальными ценами в ЕС, Японии, Южной Корее, Северной Америке и ОАЭ. По ходу развития АЛЦ, программы сильной поддержки и наращивания потенциала должны включать в себя более совершенные инструменты контроля и отбора проб, электронную систему отчетности и выдачу фитосанитарных сертификатов, мобильные лабораторные установки,

транспортные средства (мотоциклы или транспортные средства) для инспекторов и интенсивное обучение для инспекторов в целях повышения квалификации кадров и получения международного признания.

4.3 САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНСПЕКЦИЯ

Организация санитарно-эпидемиологической инспекции также является недавно созданной организацией (примерно за два месяца до проведения этой оценки в октябре 2019 года), отделенной от Министерства здравоохранения (МЗ) и созданной в качестве независимого учреждения в поддержку новой инициативы по развитию производства и экспорта плодоовощной продукции и проектов АЛЦ. Эта организация имеет следующие возможности и запланированные действия:

- 28 сотрудников в настоящее время, но планируется иметь 4000 сотрудников / сотрудников для общего санитарно-гигиенического надзора в стране, включая супермаркеты, оптовые магазины, холодильные камеры, склады, холодильные машины, железные дороги и т.д.;
- Будут участвовать в пробоотборных работах для аналитических услуг, которые будут предоставлены Агентством Узстандарт и Министерством здравоохранения;
- Хорошо осведомлены о Кодексе и стандарте ISO и программах Центральноазиатского Регионального Экономического сотрудничества (ЦАРЭС) по пищевой безопасности;
- Установление хороших контактов и работа с Национальным контактным центром Кодекса (МЗ);
- Содействие, запрошенное для запуска ее инспекционных услуг, включает инструменты для проверки и отбора проб, транспортные средства для инспекторов и программы по наращиванию потенциала;
- Проверка и сертификация в пунктах импорта / экспорта и АЛЦ будут предоставлены Санитарными службами при Министерстве здравоохранения.

4.4 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНЫ ИНСПЕКЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Cert Certification и Wakefield Inspection Services были опрошены в ходе обсуждения, кратко изложенного ниже.

- Wakefield Inspection Services, основная инспекционная служба, была сосредоточена на хлопке, но недавно перешла на фрукты и овощи. В настоящее время он имеет ограниченную инспекционную службу, а численность персонала сократилась с 33 до 4.
- Основные международные органы по сертификации, работающие в Узбекистане: Cert Certification и TUV (крупный орган по сертификации, также организатор регулярных

учебных курсов), за которыми следуют DQS, SGS, Slovak certification (Словацкая сертификация), Geek Certification, Intertek, CUC и т.д., Большая часть услуг по сертификации сосредоточена на Системе менеджмента качества ISO 9001 (90-95%), Системе менеджмента безопасности пищевых продуктов ISO 22000 (5-10%) и GLOBALG.A.P. около 2 или 3 хозяйств;

- Cert Management также предоставляет учебные курсы по различным системам управления и для аудиторов (зарегистрирован IRCA);
- Органы по аккредитации SNAS (Словакия) и TURKAS (Турция) также работают в Узбекистане.

Был ограниченный спрос на международные сертификаты со стороны производителей и экспортеров. Этот спрос, безусловно, возрастет с развитием АЛЦ и экспортного рынка с более высоким ценовым сегментом экспорта с жесткими требованиями по качеству и безопасности пищевых продуктов.

4.5 УСИЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ УЧАСТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Государственные стандарты - «ГОСТ»ы, унаследованные от бывшего Советского Союза, не соответствуют стандартам и руководящим принципам Кодекса, которые ВТО использует по мерам безопасности пищевых продуктов. Они должны быть заменены стандартами, действующими после вступления Российской Федерации в ВТО в 2012 году и внедренными в соседних странах, как Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан. Эти страны работают над разработкой и реализацией национальной программы по безопасности пищевых продуктов совместно с ответственными органами при поддержке ФАО и МАГАТЭ.

Правительство Узбекистана может реализовать ряд программ по безопасности пищевых продуктов с целью оказать содействие производителям, регулирующим органам и потребителям в обеспечении безопасности пищевых продуктов на этапах производства, дистрибуторства, и потребления полезных и безопасных продуктов питания, с особым вниманием на экспортных рынках. Программные инициативы могут предусматривать следующее:

- | |
|--|
| <p>Создание интегрированной системы контроля за безопасностью пищевых продуктов;</p> <ul style="list-style-type: none">• Создание информационно-образовательной системы в целях общественных связей и обучения (ИЕСТ) по безопасности пищевых продуктов;• Разработка комплексной политики и стратегии безопасности пищевых продуктов;• Создание всеобъемлющего законодательства о пищевых продуктах и обновленных правил безопасности пищевых продуктов;• Создание компетентного аналитического потенциала и возможностей по мониторингу; |
|--|

- Создание организованной эпидемиологической системы и эффективной научно обоснованной оценки рисков;
- Укрепление и развитие частного сектора (внедрение системы управления безопасностью пищевых продуктов, самооценка и сертификация третьей стороной); и
- Создание фонда безопасности пищевых продуктов.

На региональном уровне необходимо обеспечить гармонизацию региональных стандартов, взаимное признание сертификатов и аналитических результатов, создание сетей для лабораторий и запуск межлабораторных инициатив и программ сравнения, а также участие в Азиатской сети по безопасности пищевых продуктов. Это региональное соглашение о сотрудничестве в области безопасности пищевых продуктов, которое привлекает участников из Азии (включая несколько стран Ближнего Востока) и Тихого океана при поддержке МАГАТЭ и ФАО.

Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) - это партнерство 11 стран (Афганистан, Азербайджан, Китайская Народная Республика, Грузия, Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), которые работают вместе для продвижения развития путем сотрудничества, ведущего к ускоренному росту и сокращению бедности. Программа следует своему долгосрочному видению «Хорошие соседи, хорошие партнеры и хорошие перспективы».

Коридоры ЦАРЭС и Инициативы «Один пояс – один путь»:

- **Экономический коридор Алматы – Бишкек (АБЭС):** пилотный экономический коридор в рамках программы ЦАРЭС, крупнейший город Казахстана и столица Кыргызстана Бишкек,
- **Экономический коридор Шымкент-Ташкент-Худжанд:** связывает казахстанский город Шымкент со столицей Узбекистана Ташкентом и городом Худжандом в Таджикистане. Три города и прилегающие районы находятся в пределах легкого доступа друг к другу, и у них относительно большое население - около 15% всего населения Центральной Азии проживает в Туркестанском, Ташкентском и Согдийском регионах.

Пожалуйста, см. Приложение 5 для Сводной Таблицы требований к фитосанитарии, инфраструктуре безопасности и качества пищи.

5. СОДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЛЕ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ

5.1 УЗАГРОЭКСПОРТ

Руководство Узагроэкспорт в ходе интервью проинформировало команду о том, что организация недавно создана с 15 техническими специалистами, но планирует увеличить число своих сотрудников, чтобы обеспечить свою доступность в различных потенциальных регионах. Обязанности, в частности, включают следующее:

- Поддерживать осведомленность о требованиях рынка в потенциальных направлениях экспорта, сбор информации о требованиях и документации, и при необходимости распространять их среди соответствующих организаций;
- Организовать ознакомительные поездки и учебные курсы для экспортеров, организаций, оказывающих поддержку в развитии и регулирующих органов;
- Собирать и распространять производственные, импортные и экспортные данные и обновленные данные по необходимости;
- Служить центром документации по требованиям к импорту и экспорту и данным импорта / экспорта как требуется;
- Содействовать подписанию Меморандумов о взаимопонимании по различным направлениям экспорта; и
- Оценить лучший доступ к рынку и продвигать экспортные товары по разным направлениям экспорта.

Организация начала выполнять вышеуказанные действия и обязанности; однако они требуют технической поддержки и информации для предоставления услуг.

5.2 УЗАГРОЭКСПОРТБАНК

Узагроэкспортбанк был также создан для поддержки развития и экспорта плодоовощной отрасли и поддержки новых инициатив и планируемых АЛЦ. Как сообщили руководству банка, в обязанности входят:

- Наличие сервиса “единое окно” в логистических центрах;
- Содействие импорту и экспорту, включая услуги по обмену валюты;
- Кредитные стимулы для производителей и экспортеров со скидкой 5%; и
- Сотрудничество с другими банками и микрофинансовыми организациями для предоставления кредитов фермерам и мелким владельцам с аналогичной скидкой.

5.3 МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА

Министерство было также создано в феврале 2019 года для поддержки новых рыночных инициатив и АЛЦ со следующими обязанностями:

- Играть координирующую роль в агрологистическом центре с целью обеспечения грузовых, железнодорожных и авиационных перевозок по разумным ценам для производителей и экспортеров;
- Координировать поезда с более чем 200 вагонами-рефрижераторами, в каждом из которых имеется более 4-х вагонов, способных перевозить по 40 тонн, в общей сложности более 40 000 тонн, чего может быть недостаточно с учетом нынешних планов о повышении показателей экспорта плодоовощной продукции; и
- Планировать расширение и создание новых инфраструктурных проектов, включая железные дороги, асфальтированные дороги и аэропорты. Например, они будут содействовать реализации железнодорожным проектам, предназначенным для

приграничных стран как Кыргызстан, Афганистан и Казахстан, соединяющим разные азиатские страны и остальной мир.

6. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Три тематических исследования, приведенные в Приложении I, являются основой для сравнительного анализа предлагаемых АЛЦ в Узбекистане. Из Индии приводится пример плана, которого не удалось реализовать как первоначально предполагалось. Из Турции приводит пример шагов, предпринятых для получения доступа в европейские и мировые торговые сети посредством увеличения транзитных потоков. Наконец, в исследовании Fresh Exports предоставлен модель того, как многофункциональный центр агрегации и распределения свежей плодоовощной продукции обеспечивает передовую практику для обеспечения непрерывной холодной цепи, где приоритетом являются безопасные, высококачественные продукты питания. В нем представлено тематическое исследование, наиболее близкое к концепции “единого окна”.

6.1 СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Индийская схема по развитию “мега-продовольственных парков” (МПП-MFP) планировалась для работы по централизованной «верной» модели. Она предусматривала всестороннюю обратную связь, связываясь с фермерами и трейдерами для закупок продукции, а также предлагал возможности установить контакт с многонациональными компаниями и крупными розничными сетями, контролирующими весь процесс от закупки сырья до хранилищ, лабораторного анализа и транспортировки. МПП интегрируются в как с производителями, так и с потребительскими рынками.

Турецкая логистическая инфраструктура характеризуется высокой плотностью вокруг промышленных кластеров в Стамбуле, Гебзе / Коджаэли, Бурсе, Измире и Анкаре, но в стране отсутствовала интегрированная транспортно-логистическая стратегия. В 2005 году 11 официальных интермодальных грузовых центров были включены в официальную государственную программу. При поддержке частных инвестиций эти грузовые центры увеличили транспортный потенциал примерно на 25 миллионов тонн. Кроме того, 5,6 млн.кв.м. логистических площадей будут расширены для складирования и предоставления услуг с добавленной стоимостью.

В тематическом исследовании Fresh Point изложены лучшие практические методы, которые ожидаются от АЛЦ, если ставится задача поставлять свежую плодоовощную продукцию на рынки более высокого ценового сегмента. Планирование правильного расположения и строительства объектов представляет 50 процентов того, что требуется для обеспечения успешной работы АЛЦ. Методы эксплуатации / работы - остальные критически важные 50 процентов.

6.2 ПРИМЕНИМОСТЬ В УЗБЕКИСТАНЕ

Основным уроком, извлеченный из практического примера в Индии, заключается в необходимости понимания спроса и условий проектирования каждого объекта. План продовольственного парка в Индии был разработан правительством по модели, основанной на предложении, которая не учитывала финансовую рентабельность, без учета доступности земли, капитала и рабочей силы, а также необходимости поиска сильных институтов для поддержки. В условиях раздробленного сектора, где доминирует большое количество мелких производителей, арендная плата была слишком высокой в продовольственных парках по причине улучшенной инфраструктуры. Промоутеры не в состоянии привлечь субъектов бизнеса, поскольку у них нет прямых выгод / стимулов, что приводит к недостаточному использованию созданной там инфраструктуры. Узбекистан может извлечь уроки из проблем, с которыми сталкивается Индия, чтобы заложить основу для более жизнеспособного плана АЛЦ.

В тематическом исследовании по Турции представлен пример успешного плана, основанного главным образом на приватизации и децентрализации. Вместо того, чтобы акцентировать внимание на производстве и других процессах, логистические центры сосредоточились на транспорте и логистике. Аналогичным образом, команда WFLO считает, что в Узбекистане акцент на перевалку/перегрузку и эффективность перемещения продукции будет иметь ключевое значение для успеха АЛЦ, особенно потому, что Узбекистан обладает логистическим преимуществом, занимая центральное положение в отношении большинства своих торговых партнеров.

По опыту WFLO в зарождающихся отраслях холодной цепи на начальных этапах роста часто игнорируется имеющееся передовая практика. При этом, такие методы имеют решающее значение для стран, чтобы конкурировать со продвинутыми отраслями промышленности и привлекать рынки более высокого класса. Примеры передовой практики, изложенные в тематическом исследовании FreshPoint, должны быть включены в этапы планирования АЛЦ.

7. РЕКОМЕНДАЦИИ

В предлагаемом проекте АЛЦ описываются сельскохозяйственные «кластеры» в растущих регионах, которые будут сосредоточены на финансировании, обучении, оборудовании и энергоснабжении для усиления компонентов Интегрированной холодной цепи (ИХЦ-ИСС). Ссылки ИСС (в порядке обработки):

- Сортировка на поле;
- Предварительное охлаждение в полевых условиях или перевозка в помещение предварительного охлаждения.
- Сортировка, мойка, воцение, упаковка и дополнительные услуги с добавленной стоимостью, проводимые в условиях холодильной обработки.
- Рефрижераторная перевозка на экспортный рынок, или
- Привязка к распределительным сетям (внутренний рынок);

- В дополнение к этим связям необходимо учитывать растущие потребности в логистике, в частности, в поддержке развития производства и сборки пластмассовых ящиков, деревянных ящиков, поддонов, гофроящиков и доступа к оборудованию.

Основываясь на этом понимании требований к инфраструктуре в различных звеньях Интегрированной холодной цепи, WFLO рекомендует следующие действия для рассмотрения Правительством РУз в реализации концепции АЛЦ.

7.1 ПЕРЕСМОТР РОЛИ АЛЦ В КАЧЕСТВЕ «ЦЕНТРА ЕДИНОГО ОКНА» ПО ОБРАБОТКЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время концепция АЛЦ рассматривается как «центр единого окна» по всем вопросам логистики и обработки плодоовощной продукции, ориентированной на экспорт. Но это не соответствует передовой международной практике, где различные интегрированные процедуры холодной цепи дезагрегированы. Поэтому правительству Узбекистана рекомендуется рассмотреть следующее:

- Физически разделить отдельные звенья (обработка после уборки, транспортировка, хранения, переработки) интегрированной холодной цепи, что позволяет нескольким объектам, связанным с каждым из этих звеньев, работать как «кластеры», где они будут оказывать наибольшее влияние в различных районах растущих регионов и содействовать естественному расширению инфраструктуры, насколько это позволяют экономические условия.
- Вывести «грязные» действия после уборки урожая (например, мойка / очистка, сортировка, упаковка, предварительное охлаждение и т. д.) из АЛЦ. В ходе ознакомительной поездки эксперты WFLO объяснили, что, в основном из соображений санитарии, такое разделение функций является стандартной практикой на большинстве развитых рынков. Далее было отмечено, что в Испании и Франции такие мероприятия отсутствовали. Эти АЛЦ были ориентированы на внутренний рынок, а не на экспорт, и, кроме того, они получали только готовую продукцию, а не сырье.

7.2 РАССМАТРИВАТЬ АЛЦ В КАЧЕСТВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ, А НЕ ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ

АЛЦ должны фокусироваться на перегрузке и маркетинге ценной плодоовощной продукции на крупных внутренних или экспортных рынках. Представляется, что в

настоящее время, предложение по АЛЦ больше сосредоточено на обработке и переработке, а не на продвижении товара на рынок. Первое обычно осуществляется в специализированных предприятиях. АЛЦ должны делать акцент на эффективность распределения продукции и служить местом сбора для покупателей, продавцов и перевозчиков. В этих целях АЛЦ должны предоставлять надлежащую парковку и условия для всех заинтересованных сторон (даже водителей транспортных компаний).

Как объяснили команде, в первоначальной бизнес-модели предусматривалась плата непосредственно за проектирование услуг силами Генерального подрядчика, и аренда помещений и оборудования в пределах АЛЦ обслуживаемыми субподрядчиками. WFLO рекомендует рассмотреть измененную бизнес-модель, приведенную в таблице ниже.

Рекомендации относительно бизнес-модели АЛЦ

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	ПРЕДЛАГАЕМАЯ БИЗНЕС- МОДЕЛЬ
<p>АЛЦ выбирает управляющую компанию, сертифицированную GLOBALG.A.P. осуществляет надзор за АЛЦ и всеми арендаторами, которые взимают плату за свои услуги.</p>	<p>Фермеры привозят или поставщики услуг забирают продукцию и доставляют их местному поставщику «кластерного обслуживания», чтобы начать немедленные послеуборочные услуги, включая сортировку, вошение, очистку, химическую обработку, предварительное гидроохлаждение, вакуумное предварительное охлаждение, принудительную подачу воздуха – для предварительного охлаждения и т. д. Фермеры обычно платят за эти услуги поставщикам услуг напрямую.</p>
<p>Принадлежащий государству АЛЦ владеет всем оборудованием для предоставления услуги, и с арендаторов взимается плата за лизинг / аренду за их площади и использование оборудования.</p>	<p>Транспортная компания забирает продукцию из объекта предварительного охлаждения / упаковочного цеха и доставляет на холодильный склад АЛЦ для кратковременного или долгосрочного складирования. АЛЦ оплачивает транспортировку и взимает ее стоимость у фермеру в качестве вычета из продажной цены их продукта на Рыночном центре - Market Center(МС).</p>
<p>Фермеры привозят свою продукцию в АЛЦ, которая выполняют для них все услуги, такие как сортировка,</p>	<p>МС выбирает управляющую компанию, сертифицированную GLOBALG.A.P. для контроля над всем МС и всеми</p>

<p>предварительное охлаждение, хранение на складе и т.д. С фермера взимают плату за эту услугу (скорее всего, исходя из тоннажа) различные арендаторы / поставщики услуг.</p>	<p>СЕРТИФИЦИРОВАННЫМИ (GLOBAL G.A.P, HACCP и ISO 22000) арендаторами, которые взимают плату за услуги. Принадлежащий государству МС владеет всем оборудованием для предоставления услуги, и с арендаторов взимается плата за лизинг / аренду за их площади и использование оборудования.</p>
<p>Трейдера / покупатели посещают АЛЦ и оценивают образцы каждого интересующего их продукта, и в формате аукциона определяют цену, уплачиваемой за тонну, совершая сделку с руководством АЛЦ.</p>	<p>Трейдера / покупатели посещают АЛЦ и оценивают образцы каждого интересующего их продукта, и в формате аукциона определяют цену, уплачиваемой за тонну, совершая сделку с руководством АЛЦ.</p>
<p>Треjder / Покупатель платит за товар у «окна».</p>	<p>Треjder / Покупатель платит за товар у «окна»</p>
<p>Торговец / Покупатель обращается в окошко таможенной службы, оплачивает и получает всю документацию для перемещения товара через границу.</p>	<p>Торговец / Покупатель обращается в окошко таможенной службы, оплачивает и получает всю документацию для перемещения товара через границу.</p>
<p>Треjder / Покупатель может торговаться с авто/авиа/железнодорожным перевозчиками для перевозки товар и оплачивает их услуги, ИЛИ Треjder / Покупатель может использовать собственный транспорт.</p>	<p>Треjder / Покупатель может торговаться с авто/авиа/железнодорожным перевозчиками для перевозки товар и оплачивает их услуги, ИЛИ Треjder / Покупатель может использовать собственный транспорт.</p>
<p>Продукция вывозится из здания одним из средств транспортировки со всеми сертификатами о соблюдении GLOBALG.A.P. и всех требований таможенной службы РУз.</p>	<p>Продукция вывозится из здания одним из средств транспортировки со всеми сертификатами о соблюдении GLOBALG.A.P. и всех требований таможенной службы РУз.</p>

Наконец, WFLO рекомендует Правительству РУз оказывать поддержку в совершенствовании деятельности кластеров для содействия внедрению ИХЦ/ИСС, так как это обеспечит стратегический подход на всех уровнях для развития в этом направлении.

7.3 ПРОВЕДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ СПРОСА ДЛЯ ПРОРАБОТКИ РЕШЕНИЙ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ДИСЛОКАЦИИ ПЛАНИРУЕМЫХ АЛЦ

Команда WFLO рекомендует Правительству еще раз уточнить/подтвердить дислокацию АЛЦ, которые были предварительно определены, путем сбора данных, достоверность которых можно проверить, с целью убедиться в наличии достаточного объема поступающего после сбора урожая, чтобы обеспечить эксплуатацию предлагаемых объектов АЛЦ.

Проектирование АЛЦ и всей связанная с ним инфраструктуры должно основываться на данных о спросе и производстве. Команда WFLO рекомендует правительству внимательно следить за объемами производства продукции экспортного качества, и по мере роста тоннажа начать строительство рыночных центров в оптимальное время. Затем урожай ценных сельхозкультур может поставляться в рыночные центры, когда объем производства достаточен для удовлетворения высоких потребностей производственных линий, а также постоянного объема экспорта товаров соответствующего качества и потребителей внутреннего рынка 1-уровня, таких как гостиницы, рестораны, учреждения и домохозяйства с высокими доходами.

С целью развития экспорта плодоовощной продукции на рынки высшего ценового сегмента, производители должны быть ознакомлены с требованиями производства пищевых продуктов. Рынки премиум-класса требуют продовольственной безопасности, поэтому обработка свежей сельскохозяйственной продукции регулируется различными законодательными и другими требованиями со стороны покупателя. Производители и экспортеры Узбекистана должны понимать рыночный спрос и быть ознакомлены с наиболее распространенными требованиями и стандартами, а также с конкретными требованиями, которые применяются к таким рынкам, как органической плодоовощной продукции.

7.4 РАЗРАБОТКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА АЛЦ С ПОЭТАПНОЙ РЕАЛИЗАЦИЕЙ

Каждый АЛЦ должен быть спроектирован так, чтобы обслуживать продукцию местного плодоовощеводства наиболее экономически выгодным способом, исходя из рыночного спроса и данных о сельскохозяйственном производстве. Например, возможно, что Ташкентский АЛЦ будет обслуживать розничные и оптовые потребности внутреннего рынка Ташкента. Если этот пример правильный, то этот АЛЦ будет в основном сосредоточен на местном распределении, часто по утрам или поздним вечером, и использовании малых и больших транспортных средств для распределения. «Дистрибьюторские/распределительные узлы», как правило, создаются в выгодных с точки зрения логистики районах, чтобы сократить время, ресурсы и затраты, необходимые для получения, обработки и доставки соответствующих продуктов. Эта модель используется в Северной Америке, Европе и Южной Африке всеми ведущими компаниями ИХЦ/ИСС и дистрибьюторами, и они продолжают расширять эту модель по мере роста в новые регионы обслуживания как Азия и Южная Америка.

И наоборот, Андижан, являясь крупным производителем высококачественной плодоовощной продукции, может стать «экспортоориентированным», проектироваться для быстрого получения, обработки и отправки на больших грузовиках, по железной дороге или, возможно, по воздуху на новые целевые рынки по мере их появления. Вне зависимости от этих примеров, экспертный анализ данных приведет Правительство к наиболее выгодному выбору, ориентированному на конкретный объект, и ориентации каждого агрологистического «кластера».

Скорее всего, Ташкентский АЛЦ будет крупнейшим. Все объекты должны быть спроектированы для эффективного приема и отправки, включая экспорт и импорт. Им потребуется современная система управления складом (WMS). Требуется генеральный план для каждого объекта, и он должен быть выполнен поэтапно, начиная с наиболее прибыльных направлений деятельности.

Чтобы поддержать АЛЦ, Правительству необходимо продолжать совершенствовать общенациональную систематическую программу по улучшению качества дорог на второстепенных и третичных дорогах вблизи агропромышленных районов. Собранный урожай всех сельхозкультур начинает свой путь по третичным и второстепенным дорогам, прежде чем достигнуть больших автомагистралей. В определении окончательного месторасположения АЛЦ необходимо учесть фактор дорог.

7.5 ИЗУЧИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЛАДЕНИЯ АЛЦ ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ

В качестве основного партнера GSCA - торговой ассоциации, представляющей предприятия, вовлеченных в холодовую цепочку, опыт WFLO в сфере передовой международной практики показал, что наибольший успех и устойчивость инвестиций в холодовую цепочку достигаются при разработке и управлении субъектами частного сектора. Идея о том, что АЛЦ должны принадлежать группе частных предприятий, опирающихся на владельцев малого бизнеса в качестве экспертов в своих различных областях / сегментах холодовой цепи, должна быть рассмотрена в контексте Узбекистана, так как такая модель обычно обеспечивает наибольшую эффективность и, следовательно, рентабельность. Альтернативно, АЛЦ могут быть изначально организованы как полугосударственные субъекты, 50% которых принадлежат государству, а 50% - частному бизнесу через государственно-частное партнерство (ГЧП).

7.6 ОРГАНИЗАЦИЯ СБОРА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДАННЫХ

Команда WFLO не может дать твердую рекомендацию по разработке АЛЦ, учитывая многочисленные переменные, которые еще предстоит определить, такие как, но не ограничиваясь, доступность кадров для работы на этих объектах; наличие специалистов для обучения руководства и сотрудников в АЛЦ; способность руководства и

производственных кадров понять необходимые критерии для того, чтобы взять на себя все возрастающую роль лидера / владельца; и большие различия в ситуациях, возникающих из-за сезонного наличия поступающих объемов плодоовощной продукции, и физического состояния этих объемов.

Такие данные будут использоваться для определения и обоснования мощностей, местоположения и направлений деятельности АЛЦ, а также соответствующих сроков их разработки. WFLO запросила количественные данные у Министерства сельского хозяйства для разработки рекомендаций, упомянутых выше. Эти запрашиваемые наборы данных включены в Приложение 7 к настоящему отчету. Если Министерство сельского хозяйства не сможет предоставить эти данные, WFLO рекомендует провести дополнительную оценку для сбора необходимых данных для подтверждения предположений. Как только данные станут доступны для анализа исследовательской группой, можно будет получить следующую информацию и далее предоставить ее:

1.1. Местоположение 1 (Ташкент)

1.1.1. Мощности - проектирование объекта

1.1.2. Услуги

1.1.3. Направления деятельности

1.1.4. Вспомогательные элементы (технологии, системы управления складом и т.д.)

1.1.5. Бизнес-модель

1.1.6. Тип собственности

1.1.7. Путь к устойчивости

1.1.8. Экология

1.2. Местоположение 2 (Андижан)

1.2.1. Мощности - проектирование объекта

1.2.2. Услуги

1.2.3. Направления деятельности

1.2.4. Вспомогательные элементы (технологии, системы управления складом и т.д.)

1.2.5. Бизнес модель

1.2.6. Тип собственности

1.2.7. Путь к устойчивости

1.2.8. Экология

1.3. Местоположение 3 (Самарканд)

1.3.1. Размер - Дизайн объекта

1.3.2. Услуги

1.3.3. Направления деятельности

1.3.4. Элементы поддержки (технологии, системы управления складом и т.д.)

1.3.5. Бизнес модель

1.3.6. Тип собственности

1.3.7. Путь к устойчивости

1.3.8. Экология

7.7. ИНТЕГРАЦИЯ АЛЦ С СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

Существующая емкость холодильных камер может быть достаточной для хранения текущих объемов, однако по наблюдениям команды, большая часть существующей инфраструктуры холодильной цепочки, за некоторыми исключениями, является рудиментарной, недействующей или отсутствует вообще. Например, критически важные объекты предварительного охлаждения, холодильные склады, объекты по упаковке в полевых условиях, приемные, чистящие / ополаскивающие / сортирующие / калибрующие / упаковочные навесы часто отсутствуют, что препятствует обеспечению интегрированной холодной цепи. При этом, в областях, рекомендуемых для АЛЦ, могут существовать определенные структуры и инфраструктура, которые могут быть полезны для включения в кластерную систему. Чтобы интегрировать существующие холодильные склады с запланированными АЛЦ, соответствующим ведомствам необходимо провести тщательную оценку и диагностический анализ, чтобы определить потенциальные холодильные склады, которые могут быть легко интегрированы с незначительными улучшениями и модернизацией, в отличие от тех, где требуется полная реконструкция. Также следует оценить потенциал для внедрения надлежащей дисциплины хранения / укладки и методов обращения, надлежащей гигиенической и производственной практики.

7.8 ВНЕДРЕНИЕ В ПЛАНИРОВАНИЕ АЛЦ ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ В СФЕРЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ СКЛАДОВ И ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОБЪЕКТОВ

Тщательное и постоянное обучение сотрудников с использованием всемирно признанного опыта отраслевых ассоциаций, университетских программ или совместных усилий этих двух организаций, имеет важное значение для открытия и успешного функционирования всех без исключения объектов в цепочке ИХХ/ИСС, включая крупные объекты, такие как терминальные рынки, упаковочные навесы, центры предварительного охлаждения, созревания и распределения. Ведомствам РУз следует разрешить или заключить контракт с одним или несколькими всемирно признанными учреждениями и ассоциациями для предоставления сертифицированного образования на основе учебных программ в университетах и в учреждениях и поощрения малого и среднего бизнеса к получению сертификатов и степеней. Команда WFLO рекомендует Правительству координировать свои действия с академическими кругами и частным сектором, поскольку, когда эти три учреждения согласованы в наборе общих целей, можно достичь этих целей более эффективно и быстрее. Правительство может рассмотреть вопрос о введении и применении профессиональных и смежных практик.

В соответствии с обучением, должно быть установлено общее понятное определение АЛЦ, включая общие и специальные функции. Эта информация должна быть передана на все уровни ИСС и должна включать фермеров, фермеров, кооперативы, торговцев, предпринимателей и другие предприятия, участвующие в цепочке поставок.

7.9 РАЗРАБОТКА ПЛАНОВ ВЫХОДА К МОРЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПА НА ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО СЕКТОРА

Узбекистан является вдвойне изолированной на суше страной с транспортной системой, состоящей из авторефрижераторов, железных дорог и авиакомпаний. Это может создать серьезные проблемы и увеличить транспортные издержки для экспортных рынков с более высокими ценами, что сказывается на конкурентоспособности экспортеров плодоовощной продукции и ограничивает направление экспорта соседними странами - традиционными рынками. Транспортировка по морю может способствовать экспорту и в другие азиатские страны (Японию, Индонезию, Южную Корею), Европейский Союз и Северную Америку.

7.10 СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПИЩЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аккредитация, инспекция, система и сертификаты на продукцию, выдаваемые Агентством “Узстандарт” не признаны на международном уровне, и орган по аккредитации не является членом Международного сотрудничества по аккредитации лабораторий (ILAC) или Международного форума по аккредитации (IAF). Службы инспекции карантина растений также представлены в Международной конвенции по защите растений (IPPC) и имеют ограниченные возможности ввиду нехватки кадров и оснащения для проведения инспекции с целью предоставления документированной информации и надежных услуг. Наконец, вновь созданная Служба санитарно-эпидемиологической инспекции не располагает необходимыми кадрами, знаниями, документированной информацией и инструментами инспекции для обеспечения санитарно-гигиенического контроля в оптовых магазинах, холодильных камерах, складских помещениях и во время транспортировки. Необходимо создать интегрированную систему защиты растений и контроля безопасности пищевых продуктов, включая обеспечение отслеживаемости, требования к качеству и безопасности пищевых продуктов. Службы оценки соответствия Агентства Узстандарт, включая лабораторные службы, должны быть усилены для предоставления надежных и заслуживающих доверия аналитических услуг в отношении остатков пестицидов, тяжелых металлов, загрязнителей окружающей среды, добавок, примесей, микотоксинов и микробиологических загрязнителей; и, возможно, рассмотреть возможности внедрения международно признанных и аккредитованных систем HACCP, безопасности пищевых продуктов и, возможно, сертификации GLOBALG.A.P. Службы инспекции и сертификации значительного числа международно признанных органов инспекции и сертификации, действующих в Узбекистане, также могут быть использованы для поддержки услуг АЛЦ. Службы Инспекции по карантину растений и Санитарно-эпидемиологической инспекции должны быть усилены компетентными и обученными кадрами, инструментарием инспекции, лабораторным оборудованием, инфраструктурой и транспортными услугами.

7.11 УСИЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СОДЕЙСТВИЮ ТОРГОВЛЕ

Организации по содействию торговле, недавно созданные государством, которые подотчетны Кабинету Министров, в том числе и “Узагроэкспорт”, УзАгробанк и Министерство транспорта, должны быть усилены в целях координации, развития и продвижения АЛЦ и экспорта.

7.12 ОБРАЩЕНИЕ К ДОНОРАМ ЗА СОДЕЙСТВИЕМ В УСИЛЕНИИ ПОТЕНЦИАЛА ВО ВСЕЙ ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК С ОСОБЫМ ВНИМАНИЕМ НА GLOBALG.A.P. И ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАЦИИ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Техническое содействие со стороны организаций как ФАО, ГИЦ (GIZ) и USAID, должно быть согласовано с инициативами по АЛЦ. Содействие, предлагаемое этими организациями, следует направить на усиление потенциала инфраструктуры по обеспечению качества, инспекционных и сертификационных органов и повышение технического потенциала тех, кто занимается обучением и консультационными услугами, а также производством, транспортировкой, дистрибьюторством и экспортом плодоовощной продукции с целью выполнения требований аккредитованных органов по сертификации в сфере безопасности пищевых продуктов и GLOBALG.A.P.

7.13 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛОВ ДЕХКАНСКИМ ХОЗЯЙСТВАМ В ПРИНЯТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ

Государственным органам следует оказывать поддержку и финансовую помощь в погашении затрат мелких фермерских/дехканских хозяйств в получении сертификатов в соответствии с Международными торговыми стандартами, такими как GLOBALGAP, ISO, Кодекс и т.д. Более того, могут существовать другие меры государственной поддержки, которые могут стимулировать фермеров, в частности, налоговые льготы на продукцию экспортного качества на определенный период времени. Фермеры также могут быть заинтересованы в создании базы альтернативных культур, основанных на данных и характеристике рынка в сочетании с существующим массивом культур (черешня, виноград, лук, картофель, морковь и т.д.), чтобы расширить доступность многих продуктов и сократить перепроизводство одних и тех же культур в сельскохозяйственных регионах.

Кроме того, Правительству следует продолжать реформировать стандарты и практику в области пищевых продуктов и одновременно обеспечивать работу надзорных органов. Если государство будет инвестировать в эффективный и профессиональный надзор над соблюдением стандартов на пищевые продукты, включая отечественные продукты, оно может быстро поднять контроль качества в отношении всех продуктов питания, тем

самым уменьшая частоту болезней пищевого происхождения и связанных с этим расходов, а также увеличивая потенциал экспорта продуктов питания.

Призывая к принятию стандартов безопасности пищевых продуктов, Правительству необходимо составить список стандартов для послеуборочной деятельности, связанной с безопасностью сельскохозяйственных работников и фитосанитарной практики для сельскохозяйственных культур. Примеры могут быть следующими:

- Не допускается оставлять продукцию на полу;
- Вся продукция всегда размещается на поддонах; и
- Предоставлять работникам безопасные и чистые места для мытья рук, смены одежды и т.д.

7.14. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ АГРОКОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

АЛЦ будут зависеть от объемов и высококачественной продукции, что приводит к необходимости в услугах по расширению сельского хозяйства. Это имеет решающее значение для улучшения всех аспектов растениеводства - от семян, зародышевой плазмы, расстояния между растениями, животноводства и сбора урожая - от холодной цепи до конечной розничной или экспортной поставки. Это укрепит способность улучшать качество сельскохозяйственных культур от предварительной посадки вплоть до окончательной продажи и даст большие объемы благодаря расширению полевых знаний и методов производства.

Создание более тепличного производства садовых культур также улучшит качество продукции. Правительство может рассмотреть возможность изучения других ценных сельскохозяйственных культур, ориентированных на экспорт, для увеличения существующих культур, таких как яблоки, черешня и виноград. Как правило, рекомендуется поощрять качество, а не количество, и сосредоточиться на ценностном предложении, а не на объемах производства.

7.15 РАССМОТРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОСЕЩЕНИЯ ГОРОДА ЧИМКЕНТ (ШЫМКЕНТ) В КАЗАХСТАНЕ С ЦЕЛЬЮ ИЗУЧЕНИЯ ИХ ОПЫТА В СФЕРЕ АЛЦ.

Есть несколько примеров, в том числе и описанные в тематических исследованиях, которые представляют собой ценный опыт для изучения. При этом, опыт WFLO в ходе ознакомительных поездках показывает, что они наиболее эффективны, когда разница в уровне развитости отрасли не столь велика. Например, региональные учебные поездки, как правило, стимулируют конкуренцию и понимание того, что не только возможно, но и реалистично. В частности, построенный в Шымкенте логистический центр, представляет собой отличную возможность учиться на проблемах и успехах соседней страны.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1А: ПРОГРАММА “ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ МЕГАПАРК” (MEGA FOOD PARK - MPS) В ИНДИИ ОБЗОР:

Программа «Продовольственного парка» (Food Park Scheme - FPS), внедренная в **1992-1993** годах, за последние 24 года развивалась в три этапа. На первом этапе (с 1992-93 по 2007-08 гг.) На правительства штатов была возложена обязанность содействовать развитию промышленных зон / парков пищевой индустрии. Объекты были профинансированы национальным правительством с учетом максимальной суммы (лимита) в 40 млн.рупий (приблизительно 565 000 долл. США) на каждый парк. Однако эти продовольственные парки были концептуализированы в традиционном режиме «индустриальный парк» без необходимых вертикальных и горизонтальных связей в цепочке поставок.

С целью придать мощный импульс в развитии пищевой промышленности, в 2007-2008 годах был осуществлен сдвиг парадигмы в подходе к продовольственным паркам с внедрением Программы “Продовольственных мега-парков» (MFPS). В то время как FPS фокусировался на роли властей штатов в создании этих парков, новая схема (MFPS) была разработана для привлечения частных инвестиций в создание современной инфраструктуры для обработки пищевых продуктов в стране.

В настоящее время функционируют 17 из запланированных мегафуд-парков.

ПОЧЕМУ ВЫБРАН ДАННЫЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР:

Индийская программа продовольственных мега-парков — это актуальный пример государственного логистического проекта по распределению продуктов питания, аналогичного проекту АЛЦ в Узбекистане. Это также является примером проблем в реализации концепции «единого окна» в сфере обработки и распределения пищевых продуктов, что также рассматривается правительством Узбекистана. Наличие аналогичных продуктов, инфраструктуры и уровень зрелости рынков холодной цепи, делает данный пример целесообразным.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Характерной особенностью новой программы MPFS является «централизованная веерная модель», включающей центры сбора (СС), центры первичной обработки (РРС) и центральный центр обработки (СРС). СРС работает как хаб. У него есть подразделения по переработке пищевых продуктов с общей отраслевой инфраструктурой, упаковочной линией, системами защиты окружающей среды, лабораториями контроля качества, испытательными центрами и центрами содействия торговле. Действует привязка с РРС, которые предлагают очистку, сортировку, и упаковку; сухие склады; и специализированные холодильные камеры, включая камеры предварительного охлаждения, камеры созревания, мобильные установки предварительного охлаждения и мобильные автофургоны. Эти РРС, в свою очередь, связаны с СС, которые управляются

фермерами, группами взаимопомощи или местными предпринимателями в качестве точек агрегации на уровне фермерских хозяйств для прилегающих районов. СРС, РРС и СС могут быть расположены в радиусе 100-120 км от центра. Цель заключается в обеспечении эффективного управления цепочкой поставок от ворот фермы до торговых точек. СРС занимает 50-100 акров земли для централизованной обработки. Кроме того, для создания РРС требуется 2-5 акров земли в окружающем регионе. Эти парки создаются специальными целевыми фондами. Национальное правительство предлагает финансовую помощь в размере до 500 млн. рупий (приблизительно 7 000 000 долл. США) для общей инфраструктуры и объектов для переработки. В соответствии с 12-м планом, в 2012 году, программа вступила в третью фазу, когда была введена схема «Продовольственные мини-парки» для удовлетворения потребностей небольших штатов. Частным разработчикам мини-парков предлагается получить максимальный грант в размере 200 миллионов рупий от национального правительства.

Кроме того, ПМП (MFP) также предлагают регулярную инфраструктуру, необходимую для ведения успешного бизнеса, в частности, сеть автодорог, канализацию, источники энергоснабжения и телекоммуникации. В то время как все продовольственные парки предлагают агломерационную экономику, внедренный в 2007-2008 годах MFPS предусматривает всестороннее взаимодействие с фермерами и трейдерами, чтобы закупать качественное сырье у хозяйств. Это также дает возможность установить контакты с транснациональными компаниями и крупными розничными сетями (ритейлерами) для маркетинга, контролируя весь процесс от закупки сырья до хранения, тестирования и транспортировки. В этой экосистеме продовольственные парки интегрированы как с производителями, так и с потребительскими рынками. Таким образом, переход от традиционного промышленного пищевого парка к продовольственным мега-паркам стал сменой парадигмы в разработке стратегии развития отрасли.

ЧТО СТАЛО ФАКТОРОМ УСПЕХА ИЛИ ЧТО СТАЛО ФАКТОРОМ НЕУДАЧИ?

Вопреки ожиданиям, показатели MFPS также остаются далеко не удовлетворительными. До настоящего времени 37 предложений получили окончательное одобрение. Из них 17 работают.

За последние несколько лет программа подверглась нескольким независимым оценкам, и были названы несколько причин неудовлетворительной работы.

ОБУСЛОВИВШИЕ ФАКТОРЫ:

В основе их неэффективной работы лежит отсутствие трех ключевых факторов: земли, капитала и рабочей силы. Земля является основным требованием для таких парков. SPV планирует выделить не менее 50 акров земли для проекта, в рамках которого основной инвестор, владеющий контрольным пакетом акций, должен создать хотя бы один блок по переработке пищевых продуктов с инвестициями не менее 100 млн. рупий. Приобретение земли площадью не менее 50 акров стало проблемой для компании, которая не занимается недвижимостью.

КОНКУРЕНЦИЯ И СОПЕРНИЧЕСТВО:

Первоначальная политика лимитирования “один проект - одному штату” привела к тому, что некоторые хорошие предложения не были отобраны в более крупных штатах. Согласно действующей политике, в одном районе может быть только один продовольственный парк. Такие условия ограничивают конкуренцию и имеют тенденцию создавать инерцию.

СОПРОВОЖДАЮЩИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ:

Это крупные проекты, которые требуют постоянной государственной поддержки и стимулов на всем протяжении своей реализации. Министерство создало группу Консультантов по управлению деятельностью (РМС) с целью поддержки реализации проектов, но их роль ограничена в вопросах, касающихся земли, нормативных разрешений и банковского кредитования. Кроме того, существуют незначительные задержки в принятии бюрократических решений, и процедура получения различных видов установленных законодательством разрешений от государственных ведомств / агентств сложна и требует много времени.

ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОДДЕРЖКА:

В состав успешных кластеров входят такие субъекты поддержки, как университеты, учреждения, устанавливающие стандарты, учреждения профессионального обучения, научно-исследовательское сообщество и финансовые учреждения. При этом, большинство других парков расположены в удаленных районах без такой экосистемы.

УСЛОВИЯ ТРЕБОВАНИЯ (ТРЕБОВАНИЕ ДЛЯ MFPS):

Эта отрасль раздроблена с доминированием большого количества мелких производителей. В 2011 году коэффициент концентрации 5 фирм составил 34%. Доля неформального сектора в 2006 году достигла 35%. Маленькие субъекты бизнеса обычно ищут дешевую землю. В парках арендная плата высокая из-за улучшенной инфраструктуры. Кроме того, земля доступна только в аренду, которая не может быть использована в качестве обеспечения для банковских кредитов. Эти затраты не компенсируются налоговыми стимулами для субъектов бизнеса, находящихся в МФП. Промоутеры не могут привлечь субъектов бизнеса в свои МФП, поскольку у них нет прямых льгот / стимулов во вступлении, что приводит к недоиспользованию созданной там инфраструктуры.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1В. ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР: РАЗВИТИЕ АГРО ЛОГИСТИКИ В ТУРЦИИ

ОБЗОР:

Хорошо развитый, эффективный транспортно-логистический сектор является основой любой экономики. Поскольку рынки в Азии, Центральной Азии (СНГ) и на Ближнем Востоке, вероятно, будут в дальнейшем интегрированы в европейские и мировые торговые сети, ожидается увеличение транзитных потоков, проходящих через Турцию. Долгосрочная экономическая политика Турции нацелена на 2023 год - к 100-летию современной Турецкой Республики. Правительство Турции поставило цель достичь объема экспорта около 500 миллиардов долларов США - более чем вдвое больше объема 2012 года. Движущей силой и важным фактором в достижении этой цели будет развитие и масштабная модернизация транспортно-логистической инфраструктуры.

ПОЧЕМУ ВЫБРАН ДАННЫЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР:

Использование логистических центров в Турции в качестве примера целесообразно по причине похожей продукции и климата обеих стран. Кроме того, Министерство сельского хозяйства Узбекистана выразило стремление лучше понять турецкие модели распределения в отличие от моделей в “еврозоне”. Понимание того, как Турция превратилась в крупного экспортера плодоовощной продукции, даст Узбекистану представление о потенциальных моделях, которые можно изменить или принять, чтобы помочь Узбекистану стать более успешным экспортером плодоовощной продукции.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Турецкая логистическая инфраструктура характеризуется высокой плотностью вокруг промышленных кластеров в Стамбуле, Гебзе / Коджаэли, Бурсе, Измире и Анкаре. Но в прошлом отсутствовала интегрированная транспортно-логистическая стратегия. Чтобы достичь своих собственных экономических целей к 2023 году и реализовать амбиции стать настоящим евразийским хабом, Турции необходимо повысить эффективность в транспортном секторе и как можно скорее устранить пробелы в перегрузочной инфраструктуре (см. также Басев 2011, н-р, результаты исследования).

В 2005 году Министерство транспорта и коммуникаций Турции и TCDD включили в официальную государственную программу идею создания 11 интермодальных логистических центров в соответствии с немецко-европейским предложением Güterverkehrszentrum (GVZ). При поддержке частных инвестиций в виде займов в строительство этих логистических центров предусматривалось инвестировать около 300 миллионов долларов США, которые, как считается, внесут существенный вклад в увеличение транспортного потенциала на 25 миллионов тонн. Кроме того, 5,6 млн. кв. м. логистических площадей будут созданы для складирования и предоставления услуг с добавленной стоимостью. Предусматривалось создать 11 логистических центров в Стамбуле (Халкалы), Измите (Кёсекой), Самсуне (Гелемен), Эскишехире (Хасанбей), Кайсери (Богазкёпру), Балыкеси. По состоянию на 2014 год, помимо логистического центра в Анкаре, были созданы интермодальные логистические центры в Самсуне (Гелемен), Каклыке (Денизли) и Измите (Кёсекёй).

Турецкая модель была успешной по ряду причин. Доступ к финансам, приватизация и управление и владение на основе опыта, децентрализация всех компонентов ИХЦ/ИСС и другие действия привели к конечному успеху. Приватизация и децентрализация включены в список рекомендаций к правительству для рассмотрения в отношении АЛЦ.

Успех турецких логистических центров обусловлен акцентом на транспорт и логистику, а не на производстве и других процессах. Это необходимо учитывать в создании организационной структуры запланированных АЛЦ в Узбекистане. Команда WFLO считает, акцент на перевалку/перегрузку и эффективность перемещения продукции будет иметь решающее значение для успеха АЛЦ в Узбекистане. Кроме того, Узбекистан обладает логистическим преимуществом, занимая центральное положение в отношении большинства своих торговых партнеров. Следует уделять внимание к логистике с тщательностью как развивающейся отрасли – локомотиву экономического роста.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1С. ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР: “FRESHPOINT”, ЮЖНАЯ ФЛОРИДА (США) ОБЗОР:

Компания “FreshPoint” (компания, принадлежащая Sysco) в Южной Флориде, основанная в 1987 году под названием “*A One A Produce and Dairy*”, предлагает своим клиентам продукты высшего качества и самый надежный сервис. Ресурсы FreshPoint включают следующее:

- Объект с площадью в 170 тыс. квадратных футов.
- Холодильный погрузочно-приемный док.
- Новый рефрижераторный автопарк в составе приблизительно 70 грузовиков и 28 седельных тягачей.
- Постоянный GPS-трекинг (отслеживание) используя систему планшетов XRS в грузовике.
- Индивидуальные дистрибьюторские программы для удовлетворения особых потребностей.
- Интернет-заказы через myFreshPoint.com.

ПОЧЕМУ ВЫБРАН ДАННЫЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР:

FreshPoint был выбран потому, что это многофункциональный центр агрегации / дистрибуции (распределения), с концентрацией различных услуг с добавленной стоимостью и логистики услуг в одном объекте, аналогично концепции «единого окна», предусмотренной для АЛЦ в Узбекистане.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

В составе “*FreshPoint South Florida*” действуют восемь подразделений (оптовая и розничная торговля, экспорт, снабжение круизных судов, добавленная стоимость, переупаковка томатов, вызревание и выращивание органических продуктов) под одной крышей.

Имели место регулярные посещения других дистрибьюторских объектов “бродлайнеров” (например, многочисленные предприятия Sysco Foodservice и Kraft Foodservice) для получения большей части из нижеприведенного опыта.

ФАКТОРЫ УСПЕХА:

Компания “FreshPoint” преуспела благодаря пристальному вниманию менеджмента к деталям. Эти подробности перечислены ниже в разделе «Основные выводы»

В этой компании работали исключительно проницательные руководители, которые знали, как все подразделения и функции сочетаются друг с другом, и направляли сотрудников для реализации этого видения.

ОСНОВНЫЕ ПОДСКАЗКИ ОТ «ИНСАЙДЕРА» ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ РУз

Ниже приведены конкретные примеры того, как может работать агрегационный / дистрибьюторский центр:

Месторасположение:

Дистрибьюторско-распределительный центр / компания-эксплуатант / логистический центр / агрегационный центр должен быть построен в надлежащем месте для получения и быстрой доставки продукции / молочных продуктов / обработанной / продукции с добавленной стоимостью. Такие вопросы, как доступность и доступ к надежным:

- Производителям / упаковщикам и перевозчикам;
- Действующим / функционирующим железнодорожным линиям
- Местные дороги и шоссе
- Сети связи
- Функционирующие воздушные терминалы/аэропорты;
- Автоперевозчики/компании по автомобильным грузоперевозкам
- Ритейлеры, оптовики, терминалы, рынки
- Кадры / рабочая сила
- Надежные источники энергоснабжения
- Компании по техническому обслуживанию (например, для холодильной техники, ремонта оборудования);
- Поставщики материалов дистрибьюторского центра (например, ящики, поддоны, материалы для стабилизации груза, канцелярские товары, рабочее оборудование (ручные домкраты, электрические домкраты)

Конкретные примеры того, как в идеале может успешно работать этот дистрибьюторско-распределительный центр, основаны, прежде всего, на строгом соблюдении холодной цепи, начиная с послеуборочной практики, обработки, транспортировки и т.д. до объекта:

- Правильная обработка после сбора урожая под надзором значительно влияют на качество продукции, получаемой на объекте.
- Рефрижераторные приемно-отгрузочные доки;
- Разные (4-6) температурные зоны (в зависимости от сложности ассортимента продукции получаемого в распределительном центре)
- Управление/контроль температуры, влажности, циркуляции воздуха и применении этилена
- Надежные кадры
- Опытные инструкторы / преподаватели и супервайзеры для обучения всего эксплуатационного персонала (например, приемщики, обработчики, контроль качества (QC), менеджеры по холодильным установкам, сотрудники по отбору продуктов).

Основные функции дистрибьюторско-распределительных центров - закупка, приемка и отгрузка. В частности, распределительный центр обычно не предназначается для длительного хранения. Продукт поступает и отгружается как можно быстрее (если не организовано иное, как в случае более длительного хранения корнеплодов, капусты и т.д.).

Закупка:

- При закупке покупатель вводит в компьютерную систему всю необходимые спецификации закупаемого продукта.
- В зависимости от программного обеспечения, продукция отслеживается с момента покупки до получения и продажи.

Отдел по приемке:

Приемщики во время приемки работают с покупателями с целью проверки и надлежащего документирования того, что приобретено и что получено. Это важно, так как покупатель может по телефону покупателю сообщить о любых несоответствиях. Любая задержка в этой отчетности может оказаться дорогостоящей.

- Цифровые камеры, используемые для документирования: сдвинутые / упавшие грузы, продукция, уложенная на пол или загруженная в поддоны и т.д.
- Необходимо иметь хорошо организованный и эффективно управляемый офис по приемке для обработки звонков водителей, организации деклараций производителей / упаковщиков / грузоотправителей, заказов от покупателей и т.д.

Контроль качества (КК):

- Необходимо постоянно обучать сотрудников для обеспечения им знаний, чтобы они точно знали, какой продукт (ы) они видят / принимают, и на ЧТО им нужно постоянно обращать внимание. Это императивы для определения качества поступающего товара.
- Грузовик с доставкой и водители задерживаются до определения результатов контроля качества. Любые расхождения, т.е. состояние и качество продукта, количество, коносамент и т.д. должны быть устранены до отъезда водителя.
- Цифровые камеры для документирования следующего: замороженный продукт, разложившийся / заплесневелый продукт, нетипично загрязненная почвой продукция и т.д.

Менеджер холодильной установки:

- После контроля качества паллетизированные продукты извлекаются из охлаждаемого приемного дока и «откладываются» в соответствующую холодильную камеру с регулируемой температурой и в соответствующий стеллаж.
 - каждый менеджер **холодильных камер** отвечает за свое камеру
 - ротация продукции в пределах секции со стеллажами
 - контроль температуры и сообщение о любых отклонениях.
 - еженедельная инвентаризация, с физически подсчетом продукциям на секционных стеллажах.

- Санитарное состояние холодильных камер: удаление гниющего / измельченного продукта и всякого другого мусора. Всегда соблюдать санитарные нормы для холодильных камер / складов!
- Санитарное состояние холодильных камер на 20% зависит от менеджера и на 80% от наличия средств уборки/очистки.

Продажи:

Информирует клиентов (по телефону, электронной почте, текстовым сообщением и т.д.) о том, что доступно для продажи, объемы, упаковка, цена и т.д.

- Поскольку инвентаризация осуществляется в компьютерной системе во время получения, аналогичным образом, объемы будут вычитываться из системы по мере осуществления продаж.

Отборщики:

- Предоставлен список продуктов для выбора и укладки на поддоны.
- Паллеты упорядоченно размещаются на полу отгороженной зоны отгрузки / погрузочной платформы для возможной погрузки.

Доставка:

- Доставка из распределительного центра лучше всего описать как процесс (ы):
 - Рефрижераторные грузовики **предварительно** охлаждаются, а затем загружаются надлежащим образом и грузы, закрепленные для отгрузки (например, грузовые замки, обвязка поддонов, обертывание поддонов сеткой или термоусадочной пленкой, угловые доски и т. д.)
 - Смешанные грузы на короткие расстояния: убедитесь, что поддоны загружены в правильном порядке для разгрузки в порядке остановок.
 - Длительные перевозки: обеспечивает эффективную вентиляцию, должную безопасность и использование недорогих устройств регистрации температуры. При необходимости установите этилен-нейтрализующие устройства.

Санитарно-гигиеническая практика:

- Можно ожидать, что заказчики, в частности, розничные клиенты будут регулярно посещать эти объекты.
- Частный и / или государственный сертификационный персонал проведет осмотр объекта.
- Без исключения, использование любых табачных изделий внутри всего учреждения было запрещено.
- Места для курения располагаются вне помещения и вдали от дверных проемов.
- Без исключения, потребление жидких и твердых продуктов производится в специально отведенной для этого зоне кафетерия. Внутри холодильного помещения - никогда.

Переработка / предварительная резка с добавленной стоимостью:

- Переработка часто и взаимозаменяемо является весьма обобщенным и всеобъемлющим термином. При этом, исходя из обширного опыта, переработка сама по себе относится строго к приготовлению сока из продуктов, в результате чего можно получить очень скромную прибыль.
- Предварительная нарезка с добавленной стоимостью относится к очистке, нарезке ломтиками, нарезке кубиками, разделению пополам, кубированию, вакуумной упаковке, созданию сальсы, продуктов, увеличению стоимости сырых продуктов и, следовательно, добавленной стоимости. Эта операция с добавленной стоимостью осуществляется под той же крышей / в том же объекте, что и весь дистрибьюторский/распределительный центр.
- Изначально процесс добавления стоимости путем предварительной нарезки начинался с полосканием, полной очисткой и вакуумной упаковкой, например картофеля, лука, моркови и т.д.
 - o Более сложные и подробные методы предварительной нарезки с добавленной стоимостью (например, нарезание кубиками, нарезка ломтиками, разрезание пополам, кубирование, создание сальсы и т. д.) появились на более поздних этапах в результате успешной работы дистрибьюторского центра.
 - o Опыт производства с повышенной добавленной стоимостью и продажи товаров с добавленной стоимостью в розничную торговлю, оптовую торговлю / обслуживание, в обеспечении круизных судов, экспорт, институциональное обеспечение позволили оператору дистрибьюторского центра достичь высокой прибыльности и незаменимую положительную репутацию благодаря надежности и качеству.
 - o По очевидным причинам, связанным с санитарной сертификацией, поддержание санитарного состояния и чистоты, ответственность сотрудников, управление + надзор, обучение персонала, последовательность работы с продуктами, ношение халатов, сеток для волос на лице и голове, специальных не раздражающих перчатках, нескользящих ботинках доведены до новых и повышенного уровня соответствия на объектах премиальной рентабельности.
 - o Заключен контракт с компетентной и полностью сертифицированной частной компанией на уборку и очистку объекта каждый вечер.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПРОГРАММА МИССИИ ПО ОЦЕНКЕ

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
7 октября понедельник	9.00-11.00	Офис AVC				
	11:00-12:00	Всемирный Банк и АБР				
	12.00-14.00	Обед				
	14.00-15.00	Министерство сельского хозяйства				
	15.00-16.00	Центр по стандартам				
	16.30-17.30	Boston Consulting Group				
8 октября, вторник	10.00-11.30	Корзинка - гастроном				
	11.30-13.00	ООО "Green Desert", экспортер				
		ООО "Red Pack", экспортер				
		ООО "Exim Agro", экспортер				
		ООО "CMG Group", экспортер				
	13.00-14.00	Обед				
	15.00-16.00	Логистический центр "Highway logistic Center" (Ташкент)				
17.00-18.30	Офис ФАО					
9 октября, среда	9.00-9.30	Подведение итогов в гостинице				
	10.00-11.00	ГИЦ (GIZ)				
	11.00-12.00	Макро - гастроном				
	13.00-14.00	Обед				
	14.30-15.30	Упаковочный цех «GDF»				

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
	16.30-17.30	“ASG Group”				
	16.00-17.00	“Cert International”				
	17.00-18.00	Wake Field (Предотгрузочная инспекция)				
10 октября, четверг	9.00-9.30	Подведение итогов в гостинице				
	10.00-11.00	Агентство Узстандарт				
	11.00-12.00	Инспекция по карантину растений				
	13.00-14.00	Обед				
	14.00-15.00	Узагроэкспорт				
	14.00-15.00	Узозиковкат холдинг				
	15.30-16.30	Коммерческие банки				
11 октября, пятница	9.00-9.30	Подведение итогов в гостинице				
	10.00-12.00	Министерство здравоохранения (Санитарно-эпидемиологическая служба)				
	10.00-12.00	Министерство инвестиций и внешней торговли				
	12.00-13.00	Офис AVC				
	13.00-14.00	Обед				
	14.30-16.00	Министерство транспорта и ГАЖК “УТЙ”				
	16.30-18.00	Uz Airways Cargo				
12 октября, суббота	9.00-10.00	Ташкент-Паркент				
	10.00-11.30	ИП “Zarkent Kholmat”, Холодильный склад				
	11.30-	ИП “Zarkent Universal”,				

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
	13.00	Холодильный склад				
	13.00-14.00	Обед				
	14.00-15.00	Паркент - Ташкент				
13 октября, воскресенье		Вылет в Фергану				
		Поезд в Самарканд				
		Заезд в гостиницы				

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
13 октября, воскресенье	7.00-8.00	Оптовый базар Самарканда				
	10.00-11.00	Алишер Каримов, производитель, холодильный склад, экспорт				
	11.00-12.00	Рахмат Собиров - производитель, холодильный склад				
	12.00-13.00	Нажмиддин Исомиддинов, производитель, холодильный склад				
	13.00-14.00	Обед				
	15.00-17.00	Кластер "Agromir Group", производитель, холодильный склад, экспорт				
14 октября, понедельник	8.30-9.00	Подведение итогов в гостинице в Самарканде				
	9.30-10.30	Хокимият Самаркандской области				
	11.00-12.00	Таможенное управление Самаркандской области				
	12.30-13.30	Обед				
	19.00-23.00	Выезд в Ташкент поездом "Afrosiab"				
15 октября, вторник	10.00-13.00	Обсуждение результатов				
	13.00-14.00	Обед				
	18.00-20.00	Презентация предварительных результатов Министерству сельского хозяйства				

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
14 октября, понедельник	8.30-9.00	Подведение итогов в гостинице в Фергане				
	9.30-10.30	ООО "Thlos ACB" (Переработчик, Экспортер)				
	11.00-12.00	ООО "Linden" (Холодильный склад, фермеры)				
	12.30-14.00	Обед				
	14.00-15.30	Тухтасин Рахматов, prod, холодильный склад, export				
	16.00-17.00	Isokjon Boymatov, производитель, холодильный склад				
	18.00-19.00	Гостиница "Азия Фергана"				
15 октября вторник	8.30-9.00	Выезд в Андижан (Подведение итогов в машине)				
	9.30-13.00	Таможенное управление Андижанской области; Узстандарт; Отдел Инспекции по карантину растений				
	13.00-14.00	Обед				
16 октября среда	8.00-9.00	Агрофирма «Shuhrat», экспортер				
	9.30-12.30	ИП «Dolanalik Bogbon Mevas», производитель, холодильный склад				
	13.00-14.00	Обед				
	14.30-15.30	«Davron Agrosanoat AF», производитель, холодильный склад, экспортер				
	16.00-17.00	ООО Izzatulloh Avia Trans, холодильный склад, экспортер				
	18.00-19.00	Заезд в гостиницу «Андижан»				
17 октября четверг	8.00-9.00	Выезд в Навигуль				
	9.00-10.30	Плодоовощной кластер «Navigul», производитель,				

Дата	Время	Организация (включает время в пути)	Эрик С.	Лола Г.	Патрик Х.	Мулат Л.
		холодильный склад				
	13.30-15.00	Обед				
	16.00-21.59	Выезд поездом из Андижана в Ташкент				
	22.00-23.00	Заезд в гостиницу в Ташкенте				
18 октября пятница	9.00-9.30	Подведение итогов в гостинице в Ташкенте				
	9.30-11.30	Кооператив «Gulbog Guliston» в Паркентском районе				
	11.30-13.00	Обзор результатов				
	13.00-14.00	Обед				
	15.00-16.00	Обсуждение предварительных результатов с Минсельхозом				
	16.30-17.30	Подведение итогов с обратной связью от Минсельхоза				
	18.00-19.00	Заезд в гостиницу в Ташкенте				
19 октября суббота	TBD	Вылет из Ташкента				

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

№	Название фирмы/предприятия	Область и район	Основная деятельность	Гос / Частный	Мощность	Контактное лицо и телефон	Комментарии по визиту	Трудности	Комментарии о предлагаемом АЛЦ
1	Кластер «Агромир Групп»	Самарканд, Жомбойский район		Частный		Зафар Ашуров	Кластер имеет 2000 га земли и планирует расширить сад в будущем. Сад орошается капельной системой, используя воду из канала или скважины глубиной от 120м до 140м. 60% урожая фруктов высокого качества экспортируется в свежем виде, а остальные 40% низкого качества - используется для производства соков.		
2	ASG Group Ташкент	Бобур Тешабоев Вертикально интегрированная компания. Управляет производством, хранением, логистикой и экспортом плодоовощной продукции.		Частная компания, контролирует 20 000 га, в Ташкентской области и других регионах. 230 га всего для плодоовощной продукции, остальное - для хлопка / пшеницы / бобовых. 2 логистических центра, используется 1 в Термезе, мощность - 2200 тонн в год (14 помещений) в холодильном складе. Предварительное охлаждение принудительным вентиляцией мощностью 20 тонн, 2-й в районе Ангор (Южный) еще не завершен, мощность 4000 тонн.			Основные услуги, предоставляемые в логистических центрах: 1. (Приемка продукции в ящиках) 2. Предварительное охлаждение 3. Холодное хранение 4. Перевозка до места назначения 5. Сертификаты - местные узбекские стандарты только на данный момент. В будущем планируется получить Global Gap, BRC, ISO 22000		Поддерживает государственную инициативу по АЛЦ
3	Anglesey Food (Korziinka.uz)	Ташкент	Сеть супермаркетов, свежая продукция	Частная, 5300	Илхом Усмано в, 93 502-0906	Продажа фруктов и овощей составляет 12-14% (15% по стоимости зимой) от общего объема продаж в настоящее время; огромные суммы, продажа 25 тонн картофеля в день, 4 тонн яблок в день. Теперь они владеют собственными холодильными камерами для собственных			

№	Название фирмы/предприятия	Область и район	Основная деятельность	Гос / Частный	Мощность	Контактное лицо и телефон	Комментарии по визиту	Трудности	Комментарии о предлагаемом АЛЦ
			я				нужд, и продают бананы по 11 тонн в день, у них теперь есть собственная полная цепочка поставок, включая комнаты для вызревания и они покупают напрямую из Эквадора. Проблемы с покупкой у местных оптовиков заключались в колебании цен, поставок, наличия продукта, а нестабильность качества. Теперь, благодаря своим объемам, они покупают напрямую у крупных производителей, иностранных торговых компаний и т.д.		
4	GDF, Ташкент Частная Мощность: 50 тонн в день Ёркин Иномов, 90 988-1122	Основанная и открытая в 2015 году, это хорошо оснащенный экспортер свежих и переработанных фруктов и овощей с полным спектром услуг, включая нарезку для готовых / деликатесных продуктов. Владеет калибровочными технологическими линиями для фруктов малого и большого размеров.			Полностью оснащенная компания по экспорту свежей / переработанной плодоовощной продукции с явно знающим свое дело производственным директором. Тем не менее, они вообще не работают		Предприятие было практически тихим и пустым, с выключенным освещением, оборудованием, прикрытым пленкой и покрытым пылью. Там не было видно ни свежих, ни обработанных продуктов, ни грузовиков.	Бизнес, ориентированный на обработке, (как правило, большой объем, высокая эффективность), пустое предприятие часто является показателем неспособности получить достаточно качественный продукт для производственной линии. Этот индикатор должен учитываться при определении жизнеспособности АЛЦ.	
5	ООО «СМГ» Ташкент или Фергана ?	(Взяли интервью у всех фирм вместе в Ташкенте, но полагают, что они базируются в Фергане	СМГ, «Green Dessert» и «Red Pack» - все фирмы, базирующиеся в Фергане. Средние мощности в Фергане - около 1000-2000 тонн продукции. В Ферганской области около 100 таких объектов.		Основной экспорт из долины - свежий виноград, изюм, хурма и косточковые фрукты.		Отсутствие надежного энергоснабжения (частые отключения); Предварительное охлаждение не происходит; нет надлежащих условий для, сортировки и упаковки.	Экспортеры считают, что предложенная схема АЛЦ была разработана для вытеснения частных экспортеров / поставщиков логистических услуг в Узбекистане. Соглашения позволяют Правительству монополизировать экспортные рынки России, Европы и Китая. Эти операторы не были поклонниками этой идеи.	
6	Green Desert ООО Eco Fruit	Производитель, Экспорт (сушеной продукции)			Дилшод Акбаров	Частный	90 115-0045	См.выше	
7	Red Pack LLC	Экспорт (в основном дыни)			Рома Салама	Частный	90 707-0651	См.выше	

№	Название фирмы/предприятия	Область и район	Основная деятельность	Гос / Частный	Мощность	Контактное лицо и телефон	Комментарии по визиту	Трудности	Комментарии о предлагаемом АЛЦ
					ТОВ				
8	ООО «Izzatulla Igboljon» Фергана Хурма, приемка холодное хранение	1000 тонн	<ul style="list-style-type: none"> По 125 тонн в каждой из его 8 холодильных камер. Использует воду на полах для увлажнения. первичный экспортный рынок России 18 постоянных сотрудников Максимум 100 сотрудников в пик сезона 16 лет в бизнесе. Покупает, получает, хранит, доводит до созревания, продает и экспортирует. Брутто составляет около 5,5 миллионов долларов в год 			Частный	Тургунов Икболжон		Хотел бы АЛЦ в своем районе
9	ООО «IHLOS ASB»	Экспортер: Приемка, хранение брокерство		Частный	Мирзаматов Элдор		Очень положительно относится к концепции АЛЦ. Готов передать гос.АЛЦ все вспомогательные функции, в которых он явно не является экспертом, опять же: отклоненные грузы, неполные документы, неполные сертификаты, несоблюдение сертификатов, опоздавшие грузовики, замороженные грузы, перегретые грузы и т.д.		
10	ООО «Linden» Фергана, Алтыарык	Производство, консолидация, холодильное хранение	<ul style="list-style-type: none"> 3000 тонн 1-летний объект 24 холодильных камеры. Передние камеры с емкостью 60-70 тонн Задние камеры вмещают по 100 тонн Общие санитарные условия очень хорошие. 			Частный, Ислон Маматов, 91 110-0059		Владеет несколькими хозяйствами, но основной бизнес - приемка и охлаждение, а также прямой экспорт в основном в Россию: черешня, абрикосы, персики, сливы, и морковь.	
11	Макро	Ташкент	Гастроном, свежая продукция			Частный			
12	ИП «Собир в Эргаш боглари», Самарканд	Производство, холодильное хранение, Частный, 200 Рахмат Собиров 90 505-4266	<p>Хозяйство - 32 га, 15 виноградники, 15 га-яблоня, 2 пшеница</p> <p>Холодное хранилище: 200 тонн, построено в 2010 году, 2 камеры по 100 тонн в год, высота потолков 4,5 метра. 1-й холодовой склад, построенный в этом районе; зона предварительного охлаждения будет в коридоре. Еще нет предварительного охлаждения, поэтому в течение 9 лет он поставлял нестандартные продукты. Зона</p>				Отсутствие современных инструментов, хотел бы иметь более широкий доступ к экспортным рынкам, отсутствие понимания международных и		АЛЦ мог бы быть полезным, если бы помог обеспечить доступ покупателю, обеспечить доступ к транспорту (особенно воздушному и железнодорожному транспорту), и

№	Название фирмы/предприятия	Область и район	Основная деятельность	Гос / Частный	Мощность	Контактное лицо и телефон	Комментарии по визиту	Трудности	Комментарии о предлагаемом АЛЦ
			предварительного охлаждения еще не оборудована, в процессе создания входного / приемного внешнего интерфейса, процессов после сбора урожая и зоны предварительного охлаждения. 2-й бизнес: общая площадь 15 га, фруктовые сады 8 га, персик 2 га, яблоня 6 га, виноградник 2 га и пшеница 5 га, 1 холодильная камера 70 тонн и 2 здания				узбекских стандартов безопасности пищевых продуктов	помощь с документацией была бы очень полезной.	
12	Тошбоев Азизбек Холодное хранение		Частный	7000		7000 тонн холодного хранения • 1000 тонн морозильной камеры • Производитель: яблоки, черешня, абрикосы, нектарины, сливы, лимоны.	Предлагаемые АЛЦ окажут огромную помощь этому предприятию, поскольку они испытывают хроническую, почти отчаянную потребность в бизнес-менеджере / отделе маркетинга		
13	Турсунов Асрорхон Самарканд Хозяйство и холодильная техника	Холодильная камера была построена в 2007 году. 4 холодильных камеры вместимостью 70 тонн каждая и одна камера предварительного охлаждения. Обработка после уборки урожая, сортировка, и упаковка были организованы надлежащим образом, так как холодное хранение организовано внутри виноградника.				Нехватка квалифицированных агрономов; Не хватка энтомологов; Нет ассоциации холодной цепи; отсутствие связей с покупателями; нехватка сезонных работников.	Рекомендуемое расположение АЛЦ: 1. Ташкент # 1 2. Ферганская долина (центр долины, а не Андижана). 3. В районе Термеза (из-за раннего урожая) 4. Самаркандская область 5. 4-е место будет - Хорезм (самая северная часть Узбекистана, они выращивают в основном яблоки, груши		
14	Узагроэкспорт	Акционерное общество. За последние 3 года открыто 5 торговых домов в России, 2 в Казахстане и 1 в Новосибирске.	Один из крупнейших экспортеров фруктов и овощей. Занимает 2 место по экспорту абрикосов и 5 место – по черешне			Требуется обучение и дополнительный персонал. Им не хватает специалистов, которые могли бы консультировать клиентов по американским и европейским стандартам.	Поддерживает инициативу АЛЦ с учетом потенциала предлагать большие объемы и разнообразие высококачественной и сертифицированной продукции, что привлечет покупателей и дилеров.		
15	Заркент Универсал, Производство	Объект предназначен для хранения 600 тонн, но на самом деле хранится 800 тонн.	10 камер, центральное охлаждение, компрессоры Bitzer			Отсутствие немедленного предварительного охлаждения. В настоящее время около	Идея АЛЦ отличная. Это помогло бы облегчить многие «головные боли», если не будет слишком дорогостоящим. Могли бы использовать АЛЦ в		

№	Название фирмы/предприятия	Область и район	Основная деятельность	Гос / Частный	Мощность	Контактное лицо и телефон	Комментарии по визиту	Трудности	Комментарии о предлагаемом АЛЦ
	дство, консолидация, холодно хранение и экспорт	Построен в 2015-2016 годах, турецкий проект. Виноградник работает с 1950 года. Строительство холодильных складов началось в 2015 году и завершено в 2016 году.	2 хозяйства, 2 сына: 22 га, 4 га черешни и 18 сортов винограда, другая ферма выращивает яблоки 4 га и 4 га черешни, 22 га		Обеспечивает хранение другим фермерам	5 вечера они загружают продукт в поле на грузовики по 3-4 тонн и переправляют на рефрижераторный пункт, который прибывает на объект с 6 до 9 вечера. По разумной оценке/расчетам, их виноград теряет веса 4-8% воды. Фитосанитарные требования, требования к безопасности пищевых продуктов, качеству и маркировке занимают много времени в каждой точке. Частое открытие двери грузовика для проверки влияет на температуру охлаждаемых гусениц	своем регионе. Имеется 200 тыс. га виноградников, что соответствует 20 тыс. тонн винограда (урожайность 10 тонн / га) только в деревне Заркент. Самым большим преимуществом использования АЛЦ является то, что как только этот грузовик заполнен и опечатан, никто не должен снова открывать этот грузовик, пока он не дойдет до клиента! В настоящее время грузовики постоянно открываются и закрываются в официальных пунктах инспекции. Если АЛЦ может предоставить все сертификаты, это будет ОГРОМНАЯ помощь.		
16	Zarkent Buloq Suvi								

ПРИЛОЖЕНИЕ 4: ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОРТА ОСНОВНОЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ УЗБЕКИСТАНА ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

Данные в тысячах долларов США по видам фруктов и овощей.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.1 СВОДКА ПЯТИЛЕТНЕГО ЭКСПОРТА В ТЫС. ДОЛЛАРОВ США

	2014	2015	2016	2017	2018	Average	% Share
Всего съедобных фруктов и орехов; цитрусовые или дыни, исключая орехи	301404	204523	327047	360368	480368	334, 742	100, 00
Виноград столовый	86,867	66,300	69,809	98,922	108,670	86,114	25. 73
Виноград сушеный	36,892	68,956	85,530	70,495	75,155	67,406	20. 14
Черешня (исключая вишню)	43,624	15,738	51,687	66,916	128,194	61,232	18. 29
Персик, вкл.нектарин	30,297	12,796	28,239	24,402	43,015	27,750	8. 29
Хурма свежая	16,753	10,453	35,480	41,678	33,126	27,498	8. 21
Под-итог	236, 695	210, 399	298, 749	343, 422	434, 772	304, 807	91. 06
Помидоры, свежие или охлажденные	22,262	36,156	28,004	41,009	46,612	34,809	

Приложение 4.2 Основные направления экспорта за 5 лет, в тыс.долл.США

Основные направления экспорта	2014	2015	2016	2017	2018	Средний за 5 лет	% доля
Виноград столовый	86,867	66,300	69,809	98,922	108,670	86,114	100.00

Основные направления экспорта	2014	2015	2016	2017	2018	Средний за 5 лет	% доля
Казахстан	84,714	57,611	51,539	63,897	60,806	63,713	73.99
Российская Федерация	527	8,503	17,267	28,315	38,123	18,547	21.54
Кыргызстан	1,590	7	796	6,251	8,344	3,398	3.95
Виноград сушеный	36,892	68,956	85,530	70,495	75,155	67,406	100.00
Казахстан	10,064	22,362	28,706	19,569	9,135	17,967	26.65
Китай	8,573	19,428	25,342	16,041	20,065	17,890	26.54
Латвия	5,514	7,604	4,962	3,952	4,445	5,295	7.86
Саудовская Аравия	-	298	5,826	10,129	9,800	5,211	7.73
Германия	1,302	4,170	7,693	2,839	4,458	4,092	6.07
Беларусь	1,675	2,679	1,467	3,602	4,301	2,745	4.07
Украина	2,861	2,036	1,001	2,129	2,782	2,162	3.21
Российская Федерация	525	471	1,110	2,271	5,373	1,950	2.89
США	995	1,319	1,497	1,405	3,237	1,691	2.51
Азербайджан	222	750	1,662	2,235	3,224	1,619	2.40
Польша	1,089	1,729	885	603	1,068	1,075	1.59
ОАЭ	867	732	387	1,323	1,035	869	1.29
Грузия	156	448	450	1,021	1,219	659	0.98
Черешня (исключая вишню)	43,624	15,738	51,687	66,916	128,194	61,232	100.00
Казахстан	42,037	14,701	41,527	47,480	102,549	49,659	81.10
Российская Федерация	989	794	9,550	13,621	11,499	7,291	11.91
Кыргызстан		90		5,161	10,745	3,199	5.22
Республика Корея	548	151	542	443	2,245	786	1.28
Помидоры, свежие или охлажденные	22,262	36,156	28,004	41,009	46,612	34,809	100.00
Казахстан	20,445	34,410	23,422	30,458	25,074	26,762	76.88
Российская Федерация	1,762	1,425	3,985	7,113	19,259	6,709	19.27
Кыргызстан	55	318	589	3,376	2,196	1,307	3.75
Хурма свежая	16,753	10,453	35,480	41,678	33,126	27,498	100.00
Казахстан	16,602	9,645	27,682	29,120	19,727	20,555	74.75
Российская Федерация	151	692	7,035	11,308	11,469	6,131	22.30
Абрикос свежий	27,738	11,083	29,584	20,544	47,159	27,222	100.00
Казахстан	26,731	10,439	18,714	13,658	30,277	19,964	73.34
Российская Федерация	414	644	10,478	5,016	11,998	5,710	20.98
Кыргызстан	558	-	187	1,823	4,374	1,388	5.10

Основные направления экспорта	2014	2015	2016	2017	2018	Средний за 5 лет	% доля
Персик свежий, в т.ч. нектарин	30,297	12,796	28,239	24,402	43,015	27,750	100.00
Казахстан	29,195	11,685	17,808	11,417	20,314	18,084	65.17
Российская Федерация	111	1,111	9,057	10,234	16,877	7,478	26.95
Кыргызстан	986	-	1,358	2,729	5,782	2,171	7.82

Приложение 4.3 Показатели экспорта плодоовощной отрасли

Ниже приведены показатели мировой торговли и позиция Узбекистана на мировом рынке (2017 и 2018 гг.) в разрезе Основных экспортеров (в тыс.долл.США, в тоннах и по цене USD/тонну)

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 080929 ЧЕРЕШНЯ (ИСКЛЮЧАЯ ВИШНЮ)

ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	2201056	3031172	Общемировой	508331	697842	Общемировой	4330	4344
1.	Чили	571249	1078972	Чили	81488	184566	Новая Зеландия	14936	13602
2.	Гонконг	301736	647801	Гонконг	69321	138312	Австралия	11815	11358
3.	США	604094	500458	США	106656	83972	Канада	5646	6394
4.	Турция	159042	161674	Турция	60121	75304	США	5664	5960
5.	Узбекистан	67026	141044	Узбекистан	30609	33811	Чили	7010	5846
6.	Испания	77631	73301	Испания	26574	31442	Италия	4059	4825
7.	Канада	57068	69664	Азербайджан	14439	23320	Гонконг	4353	4684
8.	Австралия	40503	61153	Греция	15515	16909	Нидерланды	4052	4487
9.	Новая Зеландия	63343	44192	Молдова	8376	11652	Аргентина	4690	4180
10.	Азербайджан	23155	37988	Канада	10107	10896	Узбекистан	2190	4172
11.	Италия	51058	35002	Италия	12580	7255	Австрия	3663	3698
12.	Греция	31617	31043	Австрия	6866	6198	Бельгия	3999	3662
13.	Нидерланды	26622	25747	Нидерланды	6570	5738	Франция	4410	3434
14.	Австрия	25149	22921	Сербия	8543	5482	Германия	3485	3190
15.	Германия	12558	16008	Австралия	3428	5384	Испания	2921	2331
16.	Аргентина	17181	15242	Германия	3603	5018	Турция	2645	2147
17.	Сербия	14197	9654	Польша	527	4315	Греция	2038	1836
18.	Бельгия	7039	9592	Аргентина	3663	3646	Сербия	1662	1761
19.	Франция	11748	6648	Новая Зеландия	4241	3249	Азербайджан	1604	1629
20.	Молдова	4166	6528	Бельгия	1760	2619	Польша	1820	984
21.	Польша	959	4244	Франция	2664	1936	Молдова	497	560

**СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД): 080610 ВИНОГРАД СТОЛОВЫЙ
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ СОМТРАДЕ ООН И МТЦ**

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	8325551	8564726	Общемировой	4719379	4872224	Общемировой	1764	1758
1.	Чили	1232464	1232960	Чили	703861	726793	Япония	19714	19605
2.	США	902978	924505	Италия	493824	461653	Южная Корея	6970	10889
3.	Италия	863476	795308	США	384814	419905	Нидерланды	2443	2706
4.	Нидерланды	656331	781522	Афганистан		401184	Австралия	2644	2694
5.	Peru	651212	763142	ЮАР	337168	324084	Германия	2158	2528
6.	Китай	735160	689599	Peru	268182	322087	Великобритани я	2307	2516
7.	ЮАР	540961	570327	Нидерланды	268655	288830	Китай	2622	2488
8.	Испания	321229	398131	Китай	280361	277162	Франция	2395	2408
9.	Гонконг	363648	369197	Гонконг	202228	200913	Peru	2428	2369
10.	Австралия	294785	306812	Турция	277743	180238	Испания	2238	2333
11.	Индия	271572	288619	Индия	185172	171719	Дания	2836	2307
12.	Египет	232956	221545	Испания	143553	170658	Египет	2070	2306
13.	Мексика	246057	198125	Мексика	195948	146830	Бельгия	2131	2221
14.	Афганистан		127369	Узбекистан	136012	137943	Бразилия	2162	2212
15.	Узбекистан	97939	120910	Австралия	111495	113879	США	2347	2202
16.	Турция	195392	120888	Египет	112527	96072	ОАЭ	821	2068
17.	Греция	149492	110322	Греция	93441	67725	Гонконг	1798	1838
18.	Бразилия	96207	88067	Молдова	80239	48121	ЮАР	1604	1760
19.	Германия	70724	77076	Бразилия	44493	39818	Италия	1749	1723
20.	Намибия	38054	50108	Македония	28224	31577	Чили	1751	1696
21.	Франция	34693	34303	Германия	32769	30484	Индия	1467	1681
22.	Япония	26397	29251	Иран	11081	28600	Греция	1600	1629
23.	ОАЭ	3658	29063	Ливан	16676	23373	Намибия	1373	
24.	Молдова	38626	25124	Франция	14484	14247	Мексика	1256	1349
25.	Иран	7016	20512	ОАЭ	4456	14055	Узбекистан	720	877
26.	Великобритани я	15334	16462	Великобритани я	6647	6542	Иран	633	717
27.	Македония	14136	15166	Бельгия	9508	5205	Турция	703	671
28.	Южная Корея	8490	13884	Дания	3049	4848	Молдова	481	522
29.	Ливан	7323	11700	Япония	1339	1492	Ливан	439	501
30.	Бельгия	20264	11560	Южная Корея	1218	1275	Македония	501	480
31.	Дания	8646	11184	Намибия	27708		Афганистан		317

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 080620 ВИНОГРАД СУШЕНЫЙ
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	1559894	1900057	Общемировой	860276	930318	Общемировой	1813	2042
1.	Турция	408211	490407	Турция	268585	278929	США	2429	3330
2.	США	308024	284012	Иран	96421	113673	Австралия	3312	3225
3.	Афганистан		188306	США	126832	85295	Афганистан		2935
4.	Чили	116574	155616	Узбекистан	77901	68888	Греция	2125	2908
5.	Иран	152709	152938	Афганистан		64150	Великобритания	2523	2631
6.	ЮАР	99441	150047	Чили	51788	62734	Германия	2428	2524
7.	Аргентина	49347	80301	ЮАР	48962	61232	Чили	2251	2481
8.	Узбекистан	61565	58811	Аргентина	27455	41243	ЮАР	2031	2450
9.	Греция	41474	50874	Китай	13792	23739	Нидерланды	2358	2444
10.	Китай	29387	45736	Индия	24058	22966	Аргентина	1797	1947
11.	Индия	33867	43643	ОАЭ	12301	19446	Китай	2131	1927
12.	Нидерланды	25952	31433	Греция	19521	17497	Индия	1408	1900
13.	ОАЭ	20153	30523	Нидерланды	11004	12863	Бельгия	1810	1886
14.	Германия	24528	24546	Германия	10103	9726	Турция	1520	1758
15.	Австралия	12820	19239	Бельгия	9376	9225	ОАЭ	1638	1570
16.	Бельгия	16969	17396	Австралия	3871	5966	Иран	1584	1345
17.	Великобритания	8852	11327	Великобритания	3509	4306	Узбекистан	790	854

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 0702 ПОМИДОРЫ, СВЕЖИЕ ИЛИ ОХЛАЖДЕННЫЕ

ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	9029024	9524061	Общемировой	8070680	8457382	Общемировой	1119	1126
1.	Мексика	1943161	2260996	Мексика	1742619	1831837	Канада	2058	2152
2.	Нидерланды	1972500	1919738	Нидерланды	1097088	1084705	Италия	2358	2147
3.	Испания	1131330	1095202	Испания	809527	812571	Тунис	1666	2092
4.	Марокко	578154	686784	Иран	531998	572856	Германия	2044	2007
5.	Канада	415971	411723	Марокко	527724	568509	Нидерланды	1798	1770
6.	Франция	374109	369820	Турция	525690	530087	Франция	1622	1654
7.	США	333441	325046	Афганистан		397997	США	1640	1503
8.	Турция	290138	289827	Иордания	282271	257889	Испания	1398	1348
9.	Бельгия	304443	283845	Франция	230586	223557	Бельгия	1388	1286
10.	Иран	154400	244739	Бельгия	219417	220695	Египет	1513	1281
11.	Китай	216812	207269	США	203359	216286	Мексика	1115	1234
12.	Азербайджан	151595	177381	Китай	265304	204011	Марокко	1096	1208
13.	Иордания	223392	168274	Канада	202164	191369	Азербайджан	987	1032
14.	Италия	157491	160134	Азербайджан	153578	171922	Китай	817	1016
15.	Афганистан		94580	Польша	78391	88264	Польша	837	895
16.	Польша	65609	78986	Португалия	109285	78934	Беларусь	851	851
17.	Португалия	61683	66883	Италия	66803	74589	Португалия	564	847
18.	Беларусь	72427	53718	Албания	70334	70000	Узбекистан	774	760
19.	Узбекистан	40273	46802	Беларусь	85163	63123	Малайзия	690	668
20.	Германия	38456	43739	Узбекистан	52032	61610	Иордания	791	653
21.	Тунис	24272	42121	Малайзия	47259	46605	Турция	552	547
22.	Египет	31726	41705	Египет	20964	32568	Албания	483	540
23.	Албания	33982	37815	Германия	18814	21791	Иран	290	427
24.	Малайзия	32624	31108	Тунис	14569	20133	Афганистан		238

**СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 080910 FRESH APRICOTS
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	464244	495546	Общемировой	412442	462069	Общемировой	1126	1072
1.	Испания	122763	168939	Испания	89008	108956	США	2183	2134
2.	Франция	84379	50233	Суринам	0	89327	Австрия	1797	2059
3.	Узбекистан	20308	48353	Турция	63538	70734	Венгрия	1224	1827
4.	Италия	56326	42214	Узбекистан	22801	42664	Нидерланды	1448	1826
5.	Турция	44192	41019	Франция	56412	28276	Иордания	1749	1822
6.	Суринам	0	35813	Италия	44609	26503	Германия	1455	1788
7.	Греция	16522	21425	Греция	24681	23925	Франция	1496	1777
8.	Иордания	14631	10595	Иран	11805	7698	Италия	1263	1593
9.	США	17186	9942	Армения	3905	7215	ЮАР	1634	1556
10.	Германия	4343	7270	Иордания	8366	5816	Испания	1379	1551
11.	Нидерланды	6505	6847	США	7874	4658	Узбекистан	891	1133
12.	Иран	7346	6373	Германия	2984	4067	Греция	669	896
13.	ЮАР	6757	5663	Нидерланды	4493	3750	Иран	622	828
14.	Армения	1571	5041	ЮАР	4134	3639	Кыргызстан	799	760
15.	Австрия	3324	3643	Кыргызстан	2233	2654	Армения	402	699
16.	Венгрия	4238	2130	Австрия	1850	1769	Турция	696	580
17.	Кыргызстан	1785	2018	Венгрия	3462	1166	Суринам		401

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 080930 ПЕРСИК СВЕЖИЙ, ВКЛ.НЕКТАРИН
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	2244397	2259179	Общемировой	2346188	1953146	Общемировой	957	1157
1.	Испания	896062	933164	Испания	921995	739849	Япония	8464	9280
2.	Италия	192821	192476	Греция	186009	159741	Австралия	2772	2855
3.	Чили	109550	137488	Италия	223243	157238	Афганистан		2479
4.	США	126931	134612	Турция	88811	126814	ЮАР	1908	2059
5.	Греция	88026	98137	Чили	82963	96250	Франция	1604	1922
6.	Китай	141179	90349	США	56803	70568	США	2235	1908
7.	Турция	69783	87135	Узбекистан	43108	65147	Гонконг	1746	1754
8.	Иордания	80874	53076	Китай	95975	63393	Нидерланды	1248	1706
9.	Франция	70514	49412	Иордания	59005	49970	Бельгия	1447	1593
10.	Узбекистан	24066	42098	Беларусь	83579	44385	Германия	1133	1485
11.	Нидерланды	41050	41714	Литва	88214	40596	Португалия	958	1433
12.	Австралия	26871	39913	Франция	43974	25703	Чили	1320	1428
13.	ЮАР	32680	38055	Нидерланды	32883	24458	Китай	1471	1425
14.	Гонконг	13983	33364	Сербия	43560	23618	Испания	972	1261
15.	Германия	17796	28467	Германия	15711	19168	Италия	864	1224
16.	Сербия	41133	26150	Гонконг	8010	19027	Египет	1113	1173
17.	Литва	36617	20385	ЮАР	17128	18479	Азербайджан	1095	1112
18.	Япония	14473	16017	Австралия	9695	13982	Сербия	944	1107
19.	Португалия	12283	15498	Египет	19250	12588	Иордания	1371	1062
20.	Египет	21429	14772	Гвинея	31039	11344	Гвинея	767	1031
21.	Гвинея	23822	11694	Португалия	12823	10818	Турция	786	687
22.	Афганистан		11480	Азербайджан	7259	9519	Узбекистан	558	646
23.	Бельгия	39974	10936	Бельгия	27622	6865	Греция	473	614
24.	Беларусь	13707	10855	Афганистан		4631	Литва	415	502
25.	Азербайджан	7949	10586	Япония	1710	1726	Беларусь	164	245

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 081070 ХУРМА СВЕЖАЯ
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

Страна	в тыс.долл.США		Страна	В тоннах		Страна	Цена USD/тонна	
	2017	2018		2017	2018		2017	2018
Общемировой	587970	547173	Общемировой	603635	523780	Общемировой	974	1045
Испания	215915	204277	Испания	214904	168341	Япония	4730	5032
Азербайджан	90891	114539	Азербайджан	118305	150913	Новая Зеландия	4912	4525
Китай	112071	85977	Китай	66621	58673	ЮАР	1924	2103
Узбекистан	43283	34078	Узбекистан	73006	55023	Нидерланды	1644	1999
Нидерланды	9577	10865	Литва	19517	15078	США	1855	1956
Литва	10560	10701	Польша	16467	9669	Португалия	1492	1864
Польша	12638	8053	Корея	7085	5736	Германия	1476	1690
США	6544	7767	Нидерланды	5826	5436	Франция	1461	1648
Корея	8149	7639	Франция	5586	4222	Китай	1682	1465
Франция	8162	6958	Италия	5574	4218	Италия	1212	1463
Италия	6753	6173	США	3527	3970	Корея	1150	1332
Новая Зеландия	6322	5462	ЮАР	4138	2428	Бангладеш	874	1276
ЮАР	7960	5105	Германия	3024	2065	Испания	1005	1213
Япония	3027	3492	Бангладеш	1619	2023	Польша	767	833
Германия	4464	3489	Португалия	2375	1636	Азербайджан	768	759
Португалия	3543	3050	Новая Зеландия	1287	1207	Литва	541	710
Бангладеш	1415	2582	Япония	640	694	Узбекистан	593	619

**СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 080940 СЛИВА ВА ЯГОДЫ ИСТОЧНИКИ:
РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	849460	847615	Общемировой	751117	733167	Общемировой	1131	1156
1.	Чили	138052	173747	Чили	97237	120555	Австралия	2650	2963
2.	Испания	112637	102360	Испания	99195	71672	ОАЭ	1088	2136
3.	ЮАР	83877	84808	Турция	45700	68146	Франция	1658	2127
4.	Гонконг	69079	76927	ЮАР	66769	57948	Нидерланды	1785	2029
5.	США	71719	61156	Молдова	49223	44907	США	2289	1855
6.	Италия	62029	57813	Италия	57380	44510	Гонконг	1982	1781
7.	Нидерланды	45236	47730	Гонконг	34847	43205	Сирия	1231	1723
8.	Китай	37280	40296	Китай	20670	33533	Португалия	1071	1498
9.	Турция	23767	22131	США	31331	32969	ЮАР	1256	1464
10.	Узбекистан	14300	20307	Узбекистан	30480	28114	Чили	1420	1441
11.	Франция	26752	17576	Иран	44689	26031	Испания	1136	1428
12.	Иран	23026	16863	Нидерланды	25342	23520	Италия	1081	1299
13.	Австралия	12784	16436	Сербия	15450	19162	Германия	1497	1265
14.	Молдова	17436	12927	Польша	2470	9254	Китай	1804	1202
15.	ОАЭ	1111	9054	Греция	4317	8366	Вьетнам	1201	
16.	Сербия	10629	8462	Франция	16137	8264	Узбекистан	469	722
17.	Германия	7312	7350	Мьянма	1051	7822	Азербайджан	667	686
18.	Сирия	4026	6715	Венгрия	11171	7647	Иран	515	648
19.	Вьетнам	6930	5766	Азербайджан	6087	6290	Греция	683	631
20.	Греция	2949	5276	Германия	4883	5811	Мьянма	117	630
21.	Польша	2701	5166	Австралия	4824	5547	Польша	1094	558
22.	Мьянма	123	4931	ОАЭ	1021	4239	Венгрия	875	555
23.	Португалия	7964	4789	Сирия	3270	3897	Сербия	688	442
24.	Азербайджан	4058	4317	Португалия	7434	3197	Турция	520	325
25.	Венгрия	9772	4243	Вьетнам	5771		Молдова	354	288

**СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 081320 ЧЕРНОСЛИВ СУШЕНКЎЙ
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	547914	526200	Общемировой	238337	221238	Общемировой	2299	2378
1.	Чили	175212	163423	Чили	76531	72062	Германия	4975	5166
2.	США	140138	142248	США	34058	35390	Нидерланды	4982	4719
3.	Аргентина	45156	53196	Аргентина	20779	29397	Китай	4979	4426
4.	Франция	43803	40666	Узбекистан	24139	24644	Италия	3904	4140
5.	Узбекистан	17784	17095	Франция	11556	12664	Кыргызстан	5861	4124
6.	Иран	11686	15389	Иран	5456	7327	Польша	4446	4104
7.	Нидерланды	17030	12666	Молдова	7535	5220	США	4115	4019
8.	Германия	14170	11758	Сербия	4685	3034	Бельгия	3300	3890
9.	Польша	4464	7444	Нидерланды	3418	2684	Франция	3790	3211
10.	Сербия	10515	7267	Испания	5528	2661	Великобритания	3410	3198
11.	Испания	12587	7009	Гонконг	1554	2399	Испания	2277	2634
12.	Молдова	8286	6546	Германия	2848	2276	Сербия	2244	2395
13.	Болгария	5726	4535	Болгария	2222	1990	Болгария	2577	2279
14.	Гонконг	2718	3603	Польша	1004	1814	Чили	2289	2268
15.	Кыргызстан	844	2557	Великобритания	783	673	Иран	2142	2100
16.	Китай	2096	2408	Кыргызстан	144	620	Аргентина	2173	1810
17.	Бельгия	4620	2377	Бельгия	1400	611	Гонконг	1749	1502
18.	Италия	3724	2343	Италия	954	566	Молдова	1100	1254
19.	Великобритания	2670	2152	Китай	421	544	Узбекистан	737	694

**СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКТА: КОД HS (ТН ВЭД) 081310 КУРАГА (АБРИКОС СУШЕНЫЙ)
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные экспортеры	в тыс.долл.США		Основные экспортеры	В тоннах		Основные экспортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Общемировой	373682	334808	Общемировой	148979	138736	Общемировой	2508	2413
1.	Турция	266928	253377	Турция	94999	93801	ЮАР	6653	7484
2.	ЮАР	6866	9303	Таджикистан	15587	10904	Германия	5703	5671
3.	Франция	8444	7646	Узбекистан	10889	7453	Франция	6236	5647
4.	Узбекистан	10494	7387	Испания	2137	5054	ОАЭ	3855	5473
5.	Испания	3250	7352	Кыргызстан	3283	4124	Италия	3064	4985
6.	Германия	8036	6079	Беларусь	2638	3673	Канада	4945	4845
7.	Нидерланды	5101	5944	Нидерланды	1248	1562	Великобритани я	5037	4703
8.	США	8711	4877	Франция	1354	1354	США	5503	4558
9.	Таджикистан	3729	2842	ЮАР	1032	1243	Пакистан	5067	3914
10.	Беларусь	1684	2701	Германия	1409	1072	Нидерланды	4087	3805
11.	Кыргызстан	2482	2588	США	1583	1070	Дания	4922	3168
12.	Иран	1040	2422	Иран	473	1051	Литва	2859	2701
13.	Италия	3698	2283	Дания	347	549	Турция	2810	2701
14.	Великобритан ия	1617	2173	Великобритани я	321	462	Иран	2199	2304
15.	ОАЭ	744	1746	Италия	1207	458	Испания	1521	1455
16.	Дания	1708	1739	Литва	454	371	Узбекистан	964	991
17.	Канада	1266	1473	Пакистан	193	348	Беларусь	638	735
18.	Пакистан	978	1362	ОАЭ	193	319	Кыргызстан	756	628
19.	Литва	1298	1002	Канада	256	304	Таджикистан	239	261

Приложение 4.4 Список основных импортеров плодоовощной продукции Узбекистана

Ниже приводятся данные 2017 – 2018 гг., в разрезе основных импортеров в тыс.долл.США, в тоннах, цена - USD/тонна.

КОД HS (ТН ВЭД) ЧЕРЕШНЯ (ИСКЛЮЧАЯ ВИШНЮ), ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	66916	128194	Всего	30609	33811	Всего	2186	3791
1.	Казахстан	47480	102549	Казахстан	21536	24675	Корея	2752	4923
2.	Россия	13621	11499	Россия	6316	2891	ОАЭ	2900	4374
3.	Кыргызстан	5161	10745	Кыргызстан	2427	5470	Китай		4297
4.	Корея	443	2245	Корея	161	456	Казахстан	2205	4156
5.	Китай	0	636	Китай		148	Россия	2157	3978
6.	ОАЭ	145	398	ОАЭ	50	91	Кыргызстан	2126	1964

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 080610 ВИНОГРАД СТОЛОВЫЙ, ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	98922	108670	Всего	136012	137943	Всего	727	788
1.	Казахстан	63897	60806	Казахстан	88243	66195	ОАЭ	1393	2424
2.	Россия	28315	38123	Россия	38272	47984	Монголия	1681	1500
3.	Кыргызстан	6251	8344	Кыргызстан	9122	22125	Беларусь	963	949
4.	Беларусь	157	671	Беларусь	163	707	Казахстан	724	919
5.	Украина	42	567	Украина	48	678	Украина	875	836
6.	ОАЭ	39	80	ОАЭ	28	33	Россия	740	794
7.	Монголия	121	33	Монголия	72	22	Кыргызстан	685	377

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 080620 ВИНОГРАД СУШЕНЫЙ, ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	70495	75155	Всего	77901	68888	Всего	905	1091
1.	Китай	16041	20065	Китай	21108	27474	Саудовская Аравия	12838	9032

2.	Саудовская Аравия	10129	9800	Саудовская Аравия	789	1085	США	6887	7895
3.	Казахстан	19569	9135	Казахстан	26589	12418	Германия	7413	5850
4.	Россия	2271	5373	Россия	2171	4151	Польша	2393	2738
5.	Германия	2839	4458	Германия	383	762	Беларусь	1779	1809
6.	Латвия	3952	4445	Латвия	3634	3065	Азербайджан	1386	1786
7.	Беларусь	3602	4301	Беларусь	2025	2378	Грузия	1621	1717
8.	США	1405	3237	США	204	410	Латвия	1088	1450
9.	Азербайджан	2235	3224	Азербайджан	1613	1805	Россия	1046	1294
10.	Украина	2129	2782	Украина	2839	3745	ОАЭ	582	1021
11.	Грузия	1021	1219	Грузия	630	710	Украина	750	743
12.	Польша	603	1068	Польша	252	390	Казахстан	736	736
13.	ОАЭ	1323	1035	ОАЭ	2272	1014	Китай	760	730

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 0702 ПОМИДОРЫ, СВЕЖИЕ ИЛИ ОХЛАЖДЕННЫЕ,

ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	41009	46612	Всего	73006	55023	Всего	562	847
1.	Казахстан	30458	25074	Казахстан	48539	30223	Кыргызстан	2625	1159
2.	Россия	7113	19259	Россия	19042	18358	Россия	374	1049
3.	Кыргызстан	3376	2196	Кыргызстан	1286	1895	Казахстан	627	830

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 080910 FRESH APRICOTS

ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	20308	48353	Всего	22801	42664	Всего	891	1133
1.	Казахстан	13628	30275	Казахстан	15078	25348	Украина	882	1357
2.	Россия	4782	11828	Россия	5655	11991	Казахстан	904	1194
3.	Кыргызстан	1868	5787	Кыргызстан	2034	4995	Кыргызстан	918	1159
4.	Украина	15	228	Украина	17	168	Россия	846	986

**СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) ПЕРСИК, ВКЛ.НЕКТАРИН,
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	24066	42098	Всего	43108	65147	Всего	558	646
1.	Казахстан	11339	19943	Казахстан	20024	28669	Казахстан	566	696
2.	Россия	9958	15977	Россия	18050	25672	Россия	552	622
3.	Кыргызстан	2715	5977	Кыргызстан	4928	10475	Кыргызстан	551	571

**СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: 081070 ХУРМА СВЕЖАЯ,
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ**

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	41678	33126	Всего	73006	55023	Всего	571	602
1.	Казахстан	29120	19727	Казахстан	48539	30223	Беларусь	943	986
2.	Россия	11308	11469	Россия	19042	18358	Казахстан	600	653
3.	Кыргызстан	833	869	Кыргызстан	1286	1895	Россия	594	625
4.	Беларусь	216	752	Беларусь	229	763	Украина	605	506
5.	Украина	179	300	Украина	296	593	Кыргызстан	648	459

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 080940 FRESH PLUMS AND SLOES,

ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	14300	20307	Всего	30480	28114	Всего	469	722
1.	Казахстан	9791	13601	Казахстан	20151	18487	Казахстан	486	736
2.	Россия	3493	4518	Россия	7855	6400	Россия	445	706
3.	Кыргызстан	966	2079	Кыргызстан	2352	3114	Кыргызстан	411	668

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 081320 ЧЕРНОСЛИВ СУШЕНЫЙ
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	17784	17095	Всего	24139	24644	Всего	737	694
1.	Казахстан	14125	11746	Казахстан	20167	18600	Беларусь	1163	1114
2.	Россия	731	2195	Россия	677	2022	Россия	1080	1086
3.	Украина	1113	1025	Украина	1363	1374	Грузия	1037	907
4.	Беларусь	791	862	Беларусь	680	774	Турция	714	795
5.	Турция	502	833	Турция	703	1048	Украина	817	746
6.	Кыргызстан	14	112	Кыргызстан	43	490	Казахстан	700	632
7.	Грузия	141	107	Грузия	136	118	Кыргызстан	326	229

СПИСОК ИМПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ УЗБЕКИСТАНА: КОД HS (ТН ВЭД) 081310 DRIED APRICOTS
ИСТОЧНИКИ: РАСЧЕТЫ МТЦ, ОСНОВАННЫЕ НА СТАТДАННЫХ COMTRADE ООН И МТЦ

S. No	Основные импортеры	в тыс.долл.США		Основные импортеры	В тоннах		Основные импортеры	Цена USD/тонна	
		2017	2018		2017	2018		2017	2018
	Всего	10494	7387	Всего	10889	7453	Всего	964	991
1.	Казахстан	6796	2979	Казахстан	7763	3537	Германия	1949	2213
2.	Ирак	750	887	Ирак	737	903	Беларусь	1359	1533
3.	Россия	643	1155	Россия	485	852	Россия	1326	1356
4.	Украина	602	635	Украина	582	676	Ирак	1018	982
5.	Беларусь	556	929	Беларусь	409	606	Туркменистан	1127	952
6.	Туркменистан	658	197	Туркменистан	584	207	Украина	1034	939
7.	Германия	152	177	Германия	78	80	Казахстан	875	842

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. КРАТКИЙ ОБЗОР ТРЕБОВАНИЙ К ФИТОСАНИТАРНОЙ, ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИНФРАСТРУКТУРЕ КАЧЕСТВА, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ПРОГРАММАМ УСИЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА

Необходимые институты / учреждения	Параметры оценки / матричные критерии			Соответствующее учреждение в Узбекистане	Наблюдения / рекомендации
	Инструменты оценки	Требования по признанию	Членство		
Защита растений	Инструменты оценки фитосанитарного потенциала (ОФП) и несколько руководящих документов и инструментов ФАО и региональных комитетов МККЗР	Требования к фитосанитарным сертификатам (ФАО) региональных и другим зарубежным стран	МККЗР, ФАО, региональные ФАО и МККЗР	Инспекция по карантину растений Министерство сельского хозяйства	Существует несколько инструментов для проведения оценки и тщательного и диагностического анализа национального фитосанитарного потенциала. Согласно интервью с руководством, такие оценки ранее не проводились. С целью ускорения развития национального потенциала в поддержку развития АЛЦ такие инструменты должны применяться для создания надежной и выполнимой программы усиления потенциала, включая обучение, инструменты контроля, лабораторное оборудование, инфраструктуру и транспортные услуги. - Институт защиты растений - это недавно реструктурированный институт, который осведомлен о требованиях МККЗР и ФАО, и обратилось за содействием в наращивании потенциала для удовлетворения требований. - орган по защите растений / фитосанитарный орган еще не является членом МККЗР / ФАО, и это может способствовать международному признанию фитосанитарных сертификатов и обмену информацией по

					вопросам защиты растений;
Пищевая безопасность	Несколько руководств по оценке национальных систем безопасности и контроля пищевых продуктов (Кодекс, ФАО, ЕС и др.)	Требования к политике, стратегии безопасности пищевых продуктов, универсальному законодательству в области пищевых продуктов и интегрированным системам контроля (Кодекс, ФАО, ЕС и другие)	Кодекс, региональные и национальные комитеты Кодекса	Санитарно-эпидемиологическая инспекция Министерства здравоохранения	Существует несколько инструментов оценки национального потенциала для проведения оценки и тщательного и диагностического анализа национальной системы безопасности пищевых продуктов и системы контроля пищевых продуктов. Согласно интервью с руководством, такая оценка ранее не проводилась. С целью ускорения развития национального потенциала в поддержку развития АЛЦ такие инструменты должны применяться для создания надежных и выполнимых программ по наращиванию потенциала; включая обучение, инструменты контроля, лабораторное оборудование, инфраструктуру и транспортные услуги. - Орган санитарной инспекции - это недавно созданный институт, у которого недостаточно ресурсов в плане рабочей силы, инструментов инспекции, инфраструктуры и объектов. - Министерство здравоохранения является национальным пунктом кодекса и членом кодекса; однако национальный комитет Кодекса должен создана и укреплена при участии производителей и экспортеров плодоовощной продукции, а также при активном участии международного и регионального комитета Кодекса по фруктам и

					овощам
<p>Национальная инфраструктура качества Существует несколько документов Всемирного Банка и национальных проектов развития инфраструктуры качества, документов ВТО по СФС / ТБТ, включая документ Всемирного Банка и РТВ «Обеспечение качества для получения доступа к мировым рынкам».</p>		<p>Агентство по стандартизации метрологии и сертификации Узбекистана</p>		<p>Существует несколько инструментов оценки для оценки и проведения тщательного и диагностического анализа потенциала Национальной инфраструктуры качества. Согласно интервью с руководством, такая оценка ранее не проводилась с использованием таких инструментов. Для ускорения развития национального потенциала в поддержку развития АЛЦ такие инструменты должны применяться для создания надежных и выполнимых программ по наращиванию потенциала.</p>	
Стандарты	<p>Руководства ИСО и опыт других национальных стандартов и региональных органов стандартизации</p>	<p>Минимальные стандарты / требования Кодекс, ISO, IPPC, BIPM</p>	<p>ИСО, региональные органы по стандартизации</p>	<p>Дирекция по стандартизации</p>	<p>Институты по стандартизации следуют стандартам ISO и Codex для установления стандартов; - Национальное агентство Узстандарт является членом ИСО, ГОСТ, ЦАРЭС и подписал Меморандум о взаимопонимании с различными национальными органами по стандартизации; - Количество и тип стандартов, механизмы распространения и внедрения должны быть оценены; следует оказывать поддержку программам по наращиванию потенциала, включая обучение, документирование и распространение; - Институциональная ответственность и организационная структура должны быть четко определены</p>
Оценка соответствия	<p>Руководящие документы ИСО / МЭК; Требование</p>	<p>Международные аккредитованные органы по сертификации и</p>	<p>Взаимное признание результатов сертификации</p>	<p>Центры тестирования и сертификации Управления по</p>	<p>- За исключением непосредственного анализа фруктов и овощей, аккредитованных</p>

	стандартов ISO для аккредитации; опыт и требования, установленные другими национальными и региональными органами по оценке соответствия	аккредитованные лаборатории; внедрять и поддерживать требования соответствующих стандартов ИСО / МЭК	и испытаний на региональном уровне и на рынке / торговых партнерах	оценке соответствия	TURKAK, ни один из аналитических результатов и сертификатов, предоставленных органом по оценке соответствия, не признаются на международном уровне - Орган по оценке соответствия должен быть усилен, включая испытательные лаборатории и органы по сертификации, чтобы получить аккредитацию и международное признание. Руководство информировало нас о 20 миллионах долларов США, выделенных Всемирным банком для лабораторий, которые будут эффективно использоваться для этой цели, в этом отношении потребуется помощь; - Институциональная ответственность и организационная структура должны быть четко определены - Лабораторные службы должны быть усилены для предоставления надежных и заслуживающих доверия аналитических услуг по остаткам пестицидов
Национальная метрология	Руководство ВРМ и Руководство ISO / ИЕС для аккредитации, необходимой для калибровочных лабораторий, опыт и требования, установленные другими национальными и региональными органами по оценке соответствия	Аккредитованные на международном уровне калибровочные лаборатории; должны выполнять требования соответствующих стандартов ИСО / МЭК для аккредитации калибровочных лабораторий	БИРМ, региональные метрологические институты	Управление метрологии / Отдел и Региональные центры калибровки	Институт метрологии является ассоциированным членом ВРМ; - калибровочные лаборатории, еще не аккредитованные признанными на международном уровне органами; - Услуги по калибровке не предоставляются посещенным фермерским хозяйствам, холодильным складам и экспортерам; - институциональная и организационная структура не была четко

					<p>определена;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Детальная оценка и программа наращивания потенциала, необходимая для предоставления надежных услуг калибровки для АЛЦ и обратной связи с хозяйствами. <p>Программы по наращиванию потенциала должны предусматривать обучение, инфраструктуру, создание национальных систем эталонов / измерений, калибровочное оборудование, расходные материалы, аксессуары и т.д.</p>
Орган по аккредитации	<p>Руководящие документы IAF и ILAC; Другие национальные и региональные органы по аккредитации</p>	<p>Признано IAF и ILAC / Взаимное признание с органом признанным на региональном и международном уровнях</p>	<p>Членство в IAF и ILAC, региональных органах по аккредитации</p>	<p>Управление аккредитации и инспекционного контроля</p>	<p>Орган по аккредитации еще не признан ни IAF, ни ILAC</p> <ul style="list-style-type: none"> - Орган по аккредитации является ассоциированным членом APAC, а не членом IAF или ILAC, - Институциональная ответственность и организационная структура должны быть четко определены - Услуги по аккредитации, которые предоставляются в поддержку услуг АЛЦ, включая аккредитацию для служб сертификации, тестирования и калибровки, должны быть признаны на международном уровне, соответственно, потенциал органа по аккредитации должен быть оценен и усилен; <p>Программы по наращиванию потенциала должны предусматривать обучение, компетентных и сертифицированных аудиторов.</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ФОТОГРАФИИ



Проблемы холодильных камер, санитарно-гигиенических условий на территории, инфраструктуры, здания, собак и кошек на объекте, мусор, пыль, остатки и т.д. Все это неприемлемо



Деревянные ящики не рекомендуется, штабелирование не



Плохая гигиеническая практика, стена, пол,



Примечание: В целом, холодильные камеры не соответствуют требованиям охраны труда: туалет, мытье рук, рабочая спецодежда (защитная обувь и фартуки), раздевалка и столовые, инфраструктура, здания, погрузка и разгрузка не гигиеничны и не соответствуют требованиям. разработан, нет надлежащей дисциплины укладки /



Нет надлежащей площадки загрузки, разгрузки и не соблюдена чистота



Относительно лучше организованный цех по сушке фруктов, пригодный в плане уборки и рабочей одежды, маркировки и упаковки



Старый автопарк, переоборудованный в холодильный склад, реконструкция здания, перегородки, места погрузки и разгрузки не приемлемы





Относительно хороший
холодильный склад, но
пыльная дорога &



скл.
звя
не

Пыльная дорога,
деревянные ящики
пыльные, крыша



ид
ден
/ТС

Отсутствие дисциплины
укладки / хранения и
гигиенической практики



Тепличные растения
заражены вирусом,
ржавая стена

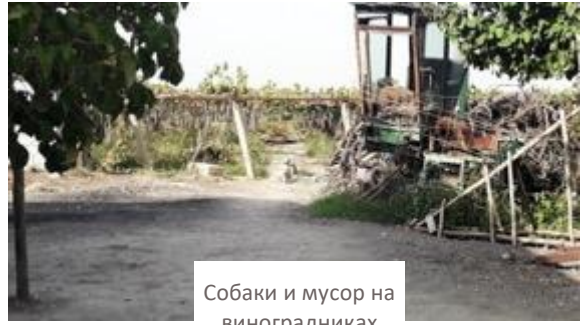


ЕП ЕО В У





Сады и виноградники не защищены от пыли, отсутствует ветролом



Собаки и мусор на виноградниках



В стране выращивается более 30 сортов



Упаковка винограда по заказу и на экспорт





Интегрированная плодоовощная теплица

Предприятие по переработке (очистка, мытье, производство сока, извлечение, наполнение, расфасовка, сушка)



Оснащен различным оборудованием



Холодильный склад с морозильниками емкостью 7 тыс тонн, проблема с дренажом при уборке



ПРИЛОЖЕНИЕ 7: МАССИВЫ ДАННЫХ, ЗАПРАШИВАЕМЫЕ У МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ДАННЫЕ ЗА 2018г. И ПРОГНОЗ НА 2023г.

Массивы данных за 2018 г. и прогнозы до 2023 г.											
Численность дехканских хозяйств в разрезе площади и месторасположения	Дехкане <1га	Дехкане 1-5га	Фермеры >5га<10	Фермеры >10<50га	Фермеры >50<100га	Фермеры >100<500га	Фермеры >500<1000га	Фермеры >1000га	Каждый из предыдущих массивов данных в разрезе районов		
Численность дехканских хозяйств в разрезе месторасположения	по районам Андижанской области	по районам Ташкентской области	по районам Самаркандской области								

Численность агроконсультантов, доступных в каждой области	по районам Андижанской области	по районам Ташкентской области	по районам Самаркандской области								
Ежегодные ведущие производели основных доходных (коммерческих) культур	#1 Доходная культура	#2 Доходная культура	#3 Доходная культура	#4 Доходная культура	#5 Доходная культура	#6 Доходная культура	#7 Доходная культура	#8 Доходная культура	#9 Доходная культура	#10 Доходная культура	Каждый из предыдущих массивов данных в разрезе Андижанской, Ташкентской и Самаркандской областей
Ежегодные ведущие производели основных доходных (коммерческих) культур в тоннах	#1 Доходная культура	#2 Доходная культура	#3 Доходная культура	#4 Доходная культура	#5 Доходная культура	#6 Доходная культура	#7 Доходная культура	#8 Доходная культура	#9 Доходная культура	#10 Доходная культура	Каждый из предыдущих массивов данных в разрезе Андижанской, Ташкентской и Самаркандской областей

											ндской областей
Ежегодные ведущие производители основных доходных (коммерческих) культур на гектар	#1 Доходная культура	#2 Доходная культура	#3 Доходная культура	#4 Доходная культура	#5 Доходная культура	#6 Доходная культура	#7 Доходная культура	#8 Доходная культура	#9 Доходная культура	#10 Доходная культура	Каждый из предыдущих массивов данных в разрезе Андижанской, Ташкентской и Самаркандской областей
Ежегодные ведущие производители основных доходных (коммерческих) культур в \$US	#1 Доходная культура	#2 Доходная культура	#3 Доходная культура	#4 Доходная культура	#5 Доходная культура	#6 Доходная культура	#7 Доходная культура	#8 Доходная культура	#9 Доходная культура	#10 Доходная культура	Каждый из предыдущих массивов данных в разрезе Андижанской, Ташкентской и Самаркандской областей

ПРОДАЖИ В ТАШКЕНТ СКОЙ ОБЛАСТИ 5 ведущих культур	#1 Культу ра & в тоннах & \$US	#2 Культу ра & в тоннах & \$US	#3 Культура & в тоннах & \$US	#4 Культу ра & в тонна х & \$US	#5 Культу ра & в тонна х & \$US						
ЭКСПОРТ основной доходной культуры в тоннах в разрезе стран	#1 в тоннах & страна	#2 в тоннах & страна	#3 в тоннах & страна	#4 в тонна х & стран а	#5 в тонна х & стран а						
Средняя продолжите льность хранения каждой культуры (дни)	Культу ра 1 тонн и п дней на хранени и	Культу ра 2 тонн и п дней на хранени и	Культура 3 тонн и п дней на хранении	Культу ра 4 тонн и п дней на хране нии	Культу ра 5 тонн и п дней на хране нии	Культу ра 6 тонн и п дней на хране нии	Культура 7 тонн и п дней на хранении	Культу ра 8 тонн и п дней на хране нии	Культу ра 9 тонн и п дней на хране нии	Культу ра 10 тонн и п дней на хране нии	
Холодильн ые склады в разрезе районов областей	по районам Андижа нской области	по района м Ташкен тской области	по районам Самарка ндской области								

Объекты грузовых авиаперевозок

Возможности авиaperезовок в разрезе регионов	Емкость холодильных складов по количеству паллетов или в тоннах	Тип и мощность авиaperезовочика	Кол-во рейсов в неделю	Перевезенный объем в тоннах в 2014 г.	Перевезенный объем в тоннах в 2015	Перевезенный объем в тоннах в 2016	Перевезенный объем в тоннах в 2017	Перевезенный объем в тоннах в 2018	Контактное лицо в аэропорту
Андижанская область									
Ташкентская область									
Самаркандская область									
Бухарская область									
Ферганская область									
Джизакская область									
Республика Каракалпакстан									
Кашкадарьинская область									
Хорезмская область									
Наманганская область									
Навоийская область									
Сурхандарьинская область									
Сырдарьинская область									

Направления и объемы экспорта

Аэропорт вылета в РУз (перечислите все аэропорты)	Города - место назначения экспорта (аэропорты)	Города, интересующие УХЙ в целях увеличения грузовых авиaperезовок	Экспорт в тоннах в 2014 г.	Экспорт в тоннах в 2015 г.	Экспорт в тоннах в 2016 г.	Экспорт в тоннах в 2017 г.	Экспорт в тоннах в 2018 г.	Список требований НАК УХЙ перевозчикам свежей продукции

ДАнные о производстве

Культура	Район	Область	2014, 2015, 2016, 2017, 2018 и каждый год согласно прогнозам с 2019 по 2029 гг																			
			Всего га	Всего урожая в тоннах на 1 га	Экспорт (тонн)	Продажа в РУз (тонн)	Общее число ВСЕХ хозяйств	Число малых хозяйств	Средняя площадь малых хозяйств (га)	Средняя урожайность (тонн) на 1 га малых хозяйств	Число средних хозяйств	Средняя площадь среднего хозяйства (га)	Средняя урожайность (тонн) на 1 га средних хозяйств	Число крупных хозяйств	Средняя площадь крупных хозяйств (га)	Средняя урожайность (тонн) на 1 га крупных хозяйств	Средняя цена на 1 кг на ферме	Средняя стоимость транспортировки на кг экспорта	Средняя цена продажи экспортной продукции (кг) в стране	Потеря качества в разрезе районов	Потеря количества в разрезе районов	
черешня																						
вишня																						
абрикос																						
слива																						
персик																						
нектарин																						
яблоко																						
груша																						
айва																						
виноград																						
дыня																						
арбуз																						

помидор																					
лук																					
капуста																					
салат-латук																					
чеснок																					
Заполнить данными об основных плодовых культурах по тоннажу																					
?																					
?																					

ДАННЫЕ ПО СПРОСУ

Культура	Регион Узбекистана	Страна	2014, 2015, 2016, 2017, 2018, и прогнозы на 2019-2029 гг											
			Розничная продажа на базарах в РУз цена/кг	Розничная продажа на официальных рынках в РУз цена/кг	Оптовая продажа в РУз цена/кг	Число перевозчиков, лицензированных каждой страной	Импорт в страну в тоннах	Число базаров в каждом районе РУз	Число малых продуктовых магазинов в каждом районе РУз	Число крупных супермаркетов в каждом районе РУз	Средняя цена продажи в иностранном гос-ве /кг			
черешня														

вишня											
абрикос											
слива											
персик											
нектарин											
яблоко											
груша											
айва											
виноград											
дыня											
арбуз											
помидор											
лук											
капуста											
салат-латук											
чеснок											
Ввести данные об основных экспортируе мых плодоовощн ых культурах											
?											
?											

Данные об
инфраструктуре

Культура	Область	Район	2014, 2015, 2016, 2017, 2018 и прогнозы на 2019-2029 гг										
			Количество авторефрижераторов, лицензированных в каждом районе	Мощность грузовиков, лицензированных в каждом районе (в тоннах)	Средний срок хранения культуры на складе	Количество холодильных складов, которых можно использовать в настоящее время	Емкости холодильных складов в тоннах	Количество объектов предварительного охлаждения	Мощности предварительного охлаждения в тоннах на 24 часа	Число предприятий, занимающихся сортировкой и упаковкой	Суточная мощность предприятий по сортировке и упаковке	Численность агроконсультантов	
черешня													
вишня													
абрикос													
слива													
персик													
нектарин													
яблоко													
груша													
айва													
виноград													
дыня													
арбуз													
помидор													
лук													

капуста												
салат-латук												
чеснок												
Ввести данные об основных экспортных плодово-овощных культурах												
?												
?												