

ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ В ЭКСПОРТЕ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

Мао Јие

Ташкентский Государственный Университет Востоковедения

Аннотация: *В данной статье рассматриваются практическое значение и сущность экспорта сельскохозяйственной продукции и внешнеторговых соглашений в этом процессе.*

Ключевые слова: *Сельское хозяйство, отрасль, торговля, продукт, аграрный сектор, экономика, возделывание, экспорт.*

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики, которая, удовлетворяя внутренние потребности страны, способствует наращиванию экспортного потенциала за счет производства продукции, отвечающей требованиям международного рынка. В современную эпоху глобализации экспорт сельскохозяйственной продукции имеет стратегическое значение не только для развития национальной экономики, но и для завоевания конкурентоспособных позиций на международной торговой арене.

В современных условиях проводится масштабная работа по развитию аграрного сектора и обеспечению соответствия его продукции экспортным стандартам качества. В частности, создаются широкие условия для эффективного использования пустынных и горных территорий. Для привлечения экспортного потенциала и покупателей в сельское хозяйство большое внимание уделяется санитарной безопасности. Еще одним важным аспектом, на который необходимо обратить внимание, является соответствие мировым стандартам и их требованиям. В последние годы в этом направлении были внедрены значительные изменения и инновации. В течение многих лет разрабатываются новые законы, направленные на реконструкцию сельскохозяйственной системы, ликвидацию различных сельскохозяйственных болезней и вредителей, а также на экспорт чистой натуральной продукции. Наши учёные также проводят новые научные исследования в этой области.

Важнейшей отраслью в современном мире является аграрный сектор, где вся продукция в мире должна проходить сертификацию ISO. Получение международных сертификатов, таких как GLOBALG.A.P, Organic, HACCP, открывает многим фермерам, фермерским хозяйствам и предпринимателям, занимающимся экспортом сельскохозяйственной продукции, выход на нетрадиционные рынки, в том числе в страны Европы. Получение международных сертификатов — не быстрый и простой процесс, как многие думают, а занимает годы. В настоящее время экспорт фруктов и овощей осуществляется со всего мира. В последнее время, помимо стран СНГ, продукция экспортируется на крупные рынки, такие как Китай, Германия, Турция,

Южная Корея, Япония, Индия и страны Балтии. Благодаря использованию современных технологий в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, повышению качества продукции и совершенствованию процессов упаковки, спрос на нашу национальную продукцию, особенно гранаты, дыни, черешню, виноград и особенно сухофрукты, растёт во всём мире.

Экспорт сельскохозяйственной продукции является одной из приоритетных отраслей экономики Узбекистана. В связи с высокой оценкой на международных рынках фруктов и овощей, бахчевых, бобовых, масличных и зерновых культур, производимых в стране, объёмы экспорта ежегодно увеличиваются. Для эффективной организации этого процесса важно правильно оформлять внешнеторговые контракты с иностранными покупателями, обеспечивать их чёткость, юридическую обоснованность и практическую применимость. Это обусловлено тем, что сельскохозяйственная продукция является скоропортящимся товаром, чувствительна к качеству и предъявляет высокие требования на каждом этапе экспортного процесса. Поэтому процесс заключения внешнеторговых контрактов требует тщательного подхода не только с юридической, но и с практической, и с технологической точки зрения.

Развитие экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции играет важную роль в диверсификации экономики, увеличении национального дохода и обеспечении конкурентоспособности страны в международной торговле. Государственная поддержка является одним из основных факторов успешной реализации этого процесса. Правовая основа внешнеторговых контрактов определяется Гражданским кодексом Республики Узбекистан, Законом «О внешнеэкономической деятельности», правилами Инкотермс-2020, применяемыми в международной торговой практике, а также таможенными, фитосанитарными и санитарными нормами стран-импортеров. Экспортер, заключающий контракт, обязан досконально ознакомиться с содержанием этих нормативных документов или, как минимум, проконсультироваться с квалифицированным юристом. В противном случае неопределенности в контракте могут привести к таким рискам, как задержка экспорта, задержка продукции на границе, затягивание сроков таможенного досмотра или неплатеж.

Внешнеторговые контракты на экспорт сельскохозяйственной продукции обычно состоят из нескольких обязательных разделов. Прежде всего, указывается предмет контракта, то есть точное наименование, вид, сорт и техническое описание экспортируемого товара. Например, такие определения, как «яблоко сорта «Гала» 1-го сорта», «свежесобранная красная вишня», «сушеный инжир (вяленый на солнце)», обеспечивают ясность договора. Требования к качеству сельскохозяйственной продукции требуют особого внимания, поскольку в каждой стране действуют свои стандарты импорта фруктов и овощей. В контракте должны быть четко указаны степень зрелости продукта, цвет, размер, отсутствие вредных насекомых, отсутствие

механических повреждений, минимальные и максимальные требования к весу, а также информация об упаковочном материале.

Одним из важнейших этапов экспортного процесса являются условия оплаты. Наиболее распространенными на практике способами оплаты являются: 100% предоплата, аккредитив (L/C), банковская гарантия или частичная предоплата, а также оплата по факту поставки товара. Самый безопасный способ — аккредитив, поскольку банк выступает посредником, а оплата производится только после предоставления полного пакета документов. Просрочка оплаты сельскохозяйственной продукции представляет большой риск, поскольку продукция быстро портится, её качество меняется, и экспортёр несёт финансовые потери.

Условия поставки определяются на основе Инкотермс-2020. Наиболее распространённые варианты: FOB (продавец отвечает за погрузку товара на судно), CIF (продавец оплачивает страховку и транспортировку), DAP или DDP (доставка непосредственно покупателю). Для скоропортящейся продукции необходимо использовать рефрижераторный транспорт — рефрижераторные контейнеры или специальные изотермические автомобили. В контракте чётко прописаны холодильная цепь, температурный режим, логистический маршрут и время погрузки, что гарантирует качество продукции.

Фитосанитарные требования также имеют большое значение при экспорте сельскохозяйственной продукции. Для каждой экспортной партии необходимо подготовить фитосанитарный сертификат, сертификат качества, сертификат происхождения, а также документы, подтверждающие требования к упаковке и маркировке. Страны-импортеры, особенно Европейский союз, Корея, Япония, Китай и ОАЭ, предъявляют очень строгие требования к свободе продукции от вредителей и болезней. В контракте должна быть четко прописана ответственность сторон в случае невыполнения этих требований.

Одной из наиболее распространенных проблем в экспортной практике является несоответствие степени зрелости продукта требованиям импортеров. Например, если в России или Казахстане требуются очень спелые, сладкие сорта яблок, то в ОАЭ или Индии предпочтение отдается чуть более твердым и правильной формы плодам. Еще одной распространенной проблемой является ухудшение качества продукции в результате поломки холодильной системы, перепадов температур или задержек в транспортировке. Поэтому в контракте должны быть прописаны конкретные обязательства перед транспортной компанией, условия страхования и порядок контроля температурного режима.

Задержка оплаты, нарушение условий контракта импортером, длительные таможенные проверки и несвоевременное получение разрешений на импорт — вот другие реальные проблемы, возникающие при экспорте. Для предотвращения подобных ситуаций целесообразно включать в контракт положение о «форс-мажоре»,

порядок рассмотрения претензий, штрафные санкции и обязательные механизмы возмещения ущерба.

В заключение следует отметить, что практическая сторона внешнеторговых контрактов на экспорт сельскохозяйственной продукции формируется не только совокупностью правовых, но и технических, логистических, фитосанитарных и финансовых факторов. Чем полнее и точнее составлен контракт, тем стабильнее, безопаснее и прибыльнее будет экспорт. Строгое соблюдение требований к качеству продукции, упаковке, холодильному хранению, платежным механизмам, сертификатам и нормам страны-импортера гарантирует успешность экспорта.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Хакимов Д.В. и др. Улучшения потенциала национальной инфраструктуры качества и проблемы экспорта плодоовощной продукции //Итоги и перспективы развития агропромышленного комплекса. – 2018. – С. 502-508.

2. Министерство сельского хозяйства. «Стратегия развития экспорта в сельском хозяйстве». Ташкент: Сельскохозяйственное издательство, 2022.

3. Дехонова Н.С. Современное состояние и перспективы экспорта-импорта продовольственных товаров в республике. Научный электронный журнал «Экономика и инновационные технологии». № 3 май-июнь 2021 г.

4. Эргашнев Г.Б. Научные основы совершенствования системы экспорта сельскохозяйственной продукции. Журнал «Экономика и образование». Т. 2022. Спецвыпуск. С. 53-57.

5. Абдурахмонов О.Т. «Аграрные реформы Узбекистана». Ташкент: Наука и техника, 2018.