Russiafruit

Русский плодоовощной журнал

сентябрь 2011 #3 (9)

Чили – надёжный поставщик свежих фруктов всему миру

www.chileanfreshfruit.com

Chile

FRESH FRUIT
FRUTA FRESCA
FRUITS FRAIS
FRISCHES OBST
CHILE

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕРВАЯ ОБЛОЖКА

Обладательница титула «Мисс Восточная Германия – 2009» Юлия Темцина в качестве хозяйки стенда компании «FINAGRICOLA» на выставке «Fruit Logistica – 2011»

ТОВАРОВЕДЕНИЕ

Выбираем правильный арбуз: вопросы и ответы 2

Авторитетный эксперт развенчивает потребительские стереотипы и фобии относительно ранних арбузов, якобы напичканных химикатами, и предлагает выбирать арбузы, руководствуясь современными агрономическими знаниями и просто здравым смыслом.

СЕМЕНА И САЖЕНЦЫ

Качественные семена — залог успешного овощеводства 4

Обзор российского рынка семян овощных культур.

МИРОВЫЕ РЫНКИ

Яблок и груш будет больше 10

Всемирная ассоциация по яблокам и грушам WAPA (World Apple and Pear Association) обнародовала свои прогнозы относительно урожаев яблок и груш в Европе в 2011 году.

НАС ПРИГЛАСИЛИ

Салат — это вам не капуста! 13

10 августа 2011 года ООО «Райк Цваан Россия» на базе производственных площадей холдинга «Дмитровские овощи» провело 7-й ежегодный День салата компании «Rijk Zwaan».

ОРЕХИ И СУХОФРУКТЫ

Сухофрукты и орехи из Турции 18

В последние годы в мире неуклонно растёт потребление сухофруктов и орехов. Это связано с развитием пищевой промышленности, стремлением к здоровому образу жизни, распространением различным диет, а также с популярностью вегетарианского питания.

ПЛОДООВОЩНАЯ ГЕОПОЛИТИКА

«Потому что без воды...» 22

Череда цветных революций и гуманитарных бомбардировок на севере Африки отодвинула на второй или даже третий план появление 9 июля 2011 г. на карте мира нового государства — Южного Судана. И напрасно, поскольку это событие может кардинально повлиять на сельское хозяйство на северо-востоке Чёрного континента. Дело в том, что уже очень скоро, но на этот раз с небывалой остротой, встанет вопрос о перераспределении водных ресурсов Нила среди всех стран, через которые протекает эта великая река.

ЧТО ИМЕЕМ — НЕ ХРАНИМ, ПОТЕРЯВШИ — ~~ПЛАЧЕМ~~ ПЛАТИМ

Этилен, вредный и полезный. 26

Фрукты и овощи выделяют газ этилен, который стимулирует дозревание плодов. Искусственно увеличивая или уменьшая его выделение и концентрацию в атмосфере плодоовощного хранилища, можно ускорять или замедлять процесс дозревания плодов, то есть контролировать их качество и лёжкость.

ФРУКТЫ И ЗДОРОВЬЕ

Лучшие продукты для романтического ужина . . 28

Известная писательница и журналистка Чандана Банерджи составила для индийского женского журнала FEMINA рейтинг лучших продуктов для романтического ужина в домашней обстановке. Они не только содержат афродизиаки, но и очень полезны, а также, по мнению автора, способствуют созданию атмосферы влюблённости.

ЛОГИСТИКА

Прямые поставки — путь к успеху! 29

Датский логистический оператор DAMCO уверенно расширяет свою деятельность в России.

КАРТИНКИ С ВЫСТАВКИ

Поездка в Марокко 32

С 27 апреля по 1 мая 2011 г. в марокканском Мекнесе проходила Международная сельскохозяйственная выставка «SIAM» (Salon International de l'Agriculture au Maroc). Ведущей темой этого форума стало «Солидарное сельское хозяйство», а главной целью — продвижение стратегии развития марокканского сельского хозяйства, известной как «Зелёный план Марокко».

КАЛЕНДАРЬ

Выставки, конференции, симпозиумы 38

SUMMARY 40

Учредитель и издатель:
ООО «Плодоовощной бизнес»

Генеральный директор:
Вадим Анискин

Главный редактор:
Вадим Анискин

Дизайн, вёрстка и допечатная подготовка:
Александр Богдашкин

Адрес редакции:
109052 Москва, Рязанский проспект 4А, офис 610

Телефон: +7 903 732 34 06

Факс: +7 495 956 85 36

Skype: russiafruit

E-mail: russiafruit@gmail.com, wadim@newmail.ru

Вебсайт: www.russiafruitmagazine.com

Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных материалов и достоверность предоставленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на редактирование текстов, рекламных статей и объявлений.

Мнения авторов и редакции могут не совпадать.

Мы готовы предоставить страницы журнала специалистам вашей компании для обсуждения актуальных проблем и перспектив бизнеса. Любая информация о вашей профессиональной деятельности может быть интересна широкому кругу читателей. Присылайте свои пресс-релизы, описание ваших товаров и услуг, статистические данные и другую информацию о вас и ваших партнёрах. Полученные сведения могут быть использованы при подготовке аналитических материалов. Приглашайте наших журналистов на пресс-конференции, выставки, презентации и другие проводимые вами мероприятия. Мы готовы рассмотреть любые предложения о публикациях от предприятий и частных лиц.

Периодичность издания:
4 номера в год.

Тираж 5000 экз.

Перепечатка или иное использование опубликованных материалов допускается только с письменного разрешения редакции. При этом ссылка на журнал обязательна.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство Роскомнадзора о регистрации ПИ №ФС77-37172 от 06.08.2009).

© ООО «Плодоовощной бизнес», 2011.

Выбираем правильный арбуз: вопросы и ответы

Авторитетный эксперт развенчивает потребительские стереотипы и фобии относительно ранних арбузов, якобы напичканных химикатами, и предлагает выбирать арбузы, руководствуясь современными агрономическими знаниями и просто здравым смыслом.

Владимир Грошев,
кандидат сельскохозяйственных наук,
менеджер компании «CLAUSE VEGETABLE SEEDS» (Франция) по развитию российского рынка

Фото автора

Гибрид *Катрин F1* весьма неплох на вкус и цвет и при этом является ультраранним (в открытом грунте созревает уже в начале июля)

— Опасен или прекрасен ранний арбуз?

Созревание самых ранних арбузов уже давно никто не «ускоряет», пичкая их нитратами или иными удобрениями, вредными для здоровья человека, поскольку это абсолютно бессмысленно. Судите сами.

Мировая традиционная (то есть не использующая ГМО) селекционная наука уже давно разработала ультрараннеспелые сорта и гибриды арбузов и других бахчевых культур на любой цвет и вкус. По сравнению с привычными сортами советского времени современные гибриды созревают на целый месяц раньше! А это означает, что появление на наших рынках в третьей декаде июня арбузов, выращенных в Краснодарском крае, — вполне нормальное явление.

Никто не применяет для ранних арбузов нитратные формы удобрений, так как они увеличивают рост листовой массы и растение получает сигнал к жизни, но отнюдь не к размножению. Другими словами, если хочешь получить раннюю продукцию — подкармливай растение равномерно и своевременно, желательно в легкоусвояемой для него форме (микроудобрениями в особо малых количествах, легко растворяемыми в воде). Поэтому современные бахчеводы уже много лет применяют капельное орошение, посредством которого вместе с поливной водой растение получает всё необходимое и ничего лишнего, что могло бы где-то накопиться и причинить вред людям.

Создание условий для роста и плодоношения ранних арбузов — очень хлопотливый, кропотливый и трудоёмкий процесс, включающий в себя, в частности, выращивание рассады в зимний период, подготовку и пересадку растений в плёночные укрытия (туннели), где растения уже могут развиваться в начале весны, когда температура окружающей среды ещё низкая.

— Какой арбуз лучше: большой или маленький?

Существует расхожее мнение о том, что слишком большие плоды перенакачаны удобрениями, а слишком маленькие — больные. На самом деле, общепринятым стандартом у среднего россиянина считается арбуз массой 7–10 кг. Именно такой арбуз семья может съесть за один присест, но иногда, если семья большая или хочется удивить гостей, покупатели выбирают особо крупные плоды (тяжелее 15 кг).

В тех странах Западной Европы, где семьи малочисленны, а люди очень бережливы (если не сказать скупы), очень популярны порционные 2–3-килограммовые арбузы (обычно бессемянные или с микросеменами), которые продаются в супермаркетах не на вес, а поштучно.

В принципе, арбуз любого размера имеет право на встречу с едоками, ведь сегодня семенные компании предлагают бахчеводам очень широкий выбор сортов и гибридов с потенциальной массой плодов в диапазоне 2–65 кг.

— И всё же, какой арбуз предпочтительнее: большой, средний или маленький?

При прочих равных условиях, лучший арбуз — это тот, который вы сможете сразу съесть с родными или

Арбузы очень разнятся между собой по форме, цвету коры и мякоти (на фото — желтоплодный бессемянный арбуз квадратной формы, выращенный в Краснодарском крае с применением специальной тары фермером Лихосенко И.Е.)

друзьями, не оставляя несъеденную часть на ночь в холодильнике.

— Каким должен быть хвостик арбуза: засохшим или зелёным?

Выбирая арбуз, многие стараются определить степень спелости плода по плодоножке («хвостику»). По этому признаку нельзя достоверно определить, созрел ли арбуз, но зато сухой хвостик однозначно свидетельствует о том, что плод был сорван с растения довольно давно и, возможно, перезрел, то есть потерял часть сахаров или плотность мякоти. Зелёный же хвостик однозначно указывает на то, что арбуз поступил на прилавок недавно.

— Какой арбуз лучше: тёмный или светлый?

Многие покупатели почему-то воспринимают арбузы со светлой окраской как некачественные и даже ядовитые, а темнокорые — как потенциально качественные.

На самом деле арбузы могут иметь различную окраску, да и цветовые предпочтения потребителей в разных странах очень отличаются друг от друга. Так, например, в Китае предпочитают плоды с преобладанием ярко-зелёной окраски с тонкими тёмными полосами, жители Ближнего Востока и Африки выбирают арбузы с полностью тёмно-зелёной *корой* (в бытовой терминологии — *коркой*), а в других регионах планеты приветствуются различные сочетания светло- и тёмно-зелёных полос. В связи с тем, что российские бахчеводы постоянно испытывают новейшие достижения современной селекции с целью подобрать для вас лучший сорт, а импортёры тоже не дремлют, на наших прилавках можно встретить любой из вышеперечисленных сортотипов.

— Жёлтое пятно на боку плода — это следствие применения нитратов или недостатка солнечного света?

Жёлтое пятно на боку арбуза говорит только о том, что плод лежал в небольшом углублении и длительное время не менял своего положения, из-за чего и произошло высветление этой части коры. Если же плод имеет желтизну по всей поверхности коры и проступает сквозь полосатый рисунок, то велика вероятность недобросовестного и неграмотного выращивания с применением дешёвых форм азотных удобрений в чрезмерных количествах. Вот такого арбуза уже следует опасаться!

— Кора арбуза должна быть блестящей?

Оптимальная фаза для сбора спелых арбузов начинается с момента, когда усик и «лопатка» (самый ближний к плоду листик маленького размера) уже начинают засыхать или уже засохли, но при этом кора арбуза не потеряла блеска. Если арбуз потерял свой блеск, то это верный признак перезревшего плода, свойства которого могут только ухудшаться. При этом важно знать, что некоторые современные арбузные гибриды имеют природный восковой налёт (очень тонкий сизо-голубой слой), который растение вырабатывает самостоятельно. Он необходим растению для защиты от заболеваний и вредителей. Из-за наличия этого слоя плоды таких гибридов не имеют блеска, но если протереть ладонью или ветошью кору арбуза, он засияет на солнце и наверняка порадует вас отменным вкусом.

— Иногда внутри арбуза встречаются какие-то нити. Что это?

Длинные и толстые белые «нити»-волокна в мякоти плода говорят о том, что данный сорт таким образом реагирует на стрессовые условия окружающей среды (холод или жару). Если же «нити» имеют жёлтый оттенок, то это верный признак переизбытка азотных удобрений в нитратной форме.

— Часто покупатели просят продать им арбуз-«девочку»...

Да, существует такой устойчивый стереотип: по размеру пятна (антипода «хвостика») можно определить пол арбуза. В реальности же величина этого пятна свидетельствует только о размере цветка, который был прикреплён в этом месте и отпал в период созревания. А поскольку все цветки, дающие плоды, могут быть только женскими, то все арбузы априори являются «девочками».

— Что влияет на вкус и потребительские свойства арбуза?

Во-первых, правильный выбор сорта или гибрида. Не все сорта имеют одинаковый вкус (содержание сахаров и послевкусие) и прочие характеристики мякоти, так как селекционеры, улучшая один признак, не всегда могут удержать другой на должном уровне. Например, повышение насыщенности цвета мякоти может увеличить размер семян, которые быстрее разрыхляют внутреннюю структуру.

Во-вторых, на разных почвах растение по-разному раскрывает свой потенциал.

В-третьих, наличие или отсутствие солнца также играет решающую роль в уровне сахаристости. Чем лучше работает листовой аппарат, тем больше «солнца» будет аккумулировано в вашем арбузе.

В-четвёртых, строго дозированное и своевременное внесение микроудобрений помогает растению активно запасать сахара и другие питательные вещества, а также создавать структуру мякоти. Благодаря этому вы сможете как можно дольше радоваться хрустящей мякоти и изысканному вкусу.

В-пятых, чрезмерные поливы или зарядившие дожди также «вымывают» сахар из плодов арбуза. Это происходит потому, что растение после появления влаги решает продолжить рост (оттягивая накопленные в плодах вещества обратно в листья), а не растить потомство (накапливать всё собранное листьями в процессе фотосинтеза в плоды), то есть собственно арбуз. RF

Качественные семена — залог успешного овощеводства

Фото автора

Обзор российского рынка семян овощных культур.

Владимир Грошев,
кандидат сельскохозяйственных наук,
менеджер компании «CLAUSE VEGETABLE SEEDS» (Франция) по развитию российского рынка

За последние 25 лет российский рынок семян овощных культур претерпел кардинальные изменения. Начнём с того, что в середине 1980-х годов рынка как такового в нашей стране не было. Тогда всеми операциями с семенами овощей занимались структуры всесоюзной организации «Сортсемовощ», через которую велось снабжение всех нуждающихся в них хозяйств. Поскольку конкуренции в плановой экономике не предусматривалось, а сравнивать отечественные семена было в общем-то не с чем, то и качественные изменения посевного материала были не столь востребованы. В результате мы до сих пор пользуемся устаревшим ГОСТом на всхожесть семян[1], в котором нормы менее жёсткие, чем, в частности, в ЕС.

Строго говоря, в СССР официальным путём поступали и семена зарубежной селекции. Но это были различные сорта и гибриды в основном из социалистических стран (ВНР, ПНР, СРР, ЧССР, НРБ и др.), не являвших лидерами на мировом рынке семян. Всё изменилось с началом перестройки.

Сначала на отечественном рынке появились голландские компании, которые поначалу просто поставляли единичные сорта и изредка гибриды капустных культур для крупных показательных хозяйств Центрального региона, условия в котором наиболее схожи с климатом севера Европы. Тогда же начались поставки гибридов томатов и огурцов, наиболее адаптированных для выращивания в стеклянных обогреваемых теплицах. Голландцы посещали ведущие сельхозпредприятия Московской и Ленинградской областей, рекламируя товарный ассортимент своих компаний и организуя производственные испытания. По причине чрезмерной длительности ожидания официального разрешения для ввоза в Россию семян последние прибывали в нашу страну неофициально, в ручной клади сотрудников иностранных компаний.

К тому времени отечественная селекционная деятельность продемонстрировала свою неконкурентоспособность. И это несмотря на широкую сеть селекционных институтов, испытательных станций и наличие научных кадров! Причина в том, что в отсутствие подлинной конкуренции отечественная селекция была «вещью в себе» и совсем не была ориентирована на КОММЕРЧЕСКИЕ потребности производителей овощей. Научные институты исправно осваивали выделяемые государством деньги (которых с каждым годом становилось всё меньше и меньше), а селекционеры создавали то, что лично им казалось наиболее интересным с точки зрения чистой науки. К тому же зачастую, улучшая один признак сорта, они не принимали во внимание другие не менее важные свойства конкретной овощной культуры, необходимые производителю. Например, в стремлении к повышению урожайности забывали о вкусовых качествах и лёжкости. И наоборот.

Другими словами, отечественные селекционные достижения не доходили до товарного овощеводства, максимально ориентированного на сбыт выращенной продукции. Ситуацию усугубили начавшийся передел собственности и отъём (под различными предлогами) земельных

[1] Имеется в виду ГОСТ 12038-84 «Семена сельскохозяйственных культур. Методы определения всхожести». (*Прим. ред.*).

На испытательной станции компании «CLAUSE» в Сен-Реми (Франция)

площадей, принадлежавших научным институтам и станциям.

При этом в стране стал ощущаться дефицит семенного материала, чем незамедлительно воспользовались зарубежные компании, в том числе и недобросовестные. В результате деятельности последних у российских овощеводов бытует мнение о том, что в первые три года продаж новый гибрид обычно очень качественный, но затем, с ростом продаж, компании-продавцы перестают следить за качеством семенного материала.

Сейчас подобный стереотип меняется, поскольку сотрудники российских подразделений зарубежных компаний очень дорожат своей репутацией и стараются не допустить поступления в нашу страну некачественных семян. Кроме того, во многих передовых овощеводческих хозяйствах применяется современная специализированная агротехника, которая может работать только с однородными по размеру и всхожести семенами.

Некоторые из иностранных семенных компаний («Bejo Zaden», «Clause», «Enza Zaden», «Nickerson Zwaan», «Nunhems», «Rjik Zwaan», «Sakata», «Seminis», «Syngenta», «Vilmorin» и др.) имеют полувековую (а то и двухвековую!) историю. В начале своей деятельности они были, как правило, семейными предприятиями, работавшими на рынке семян только своей страны или даже отдельных её регионов. Получив известность у себя на родине, эти компании начинали экспансию в соседние страны, где сталкивались с необходимостью улучшения и расширения предлагаемого ассортимента, поскольку новые рынки часто предъявляли свои требования к, например, форме, размеру, цвету или вкусу конкретных овощей. По этой причине компании начинали создавать сорта специально для нового рынка.

Более того, крупные компании, приходившие на новый рынок, предпочитали не конкурировать с местными фирмами того же профиля, а просто скупать их со всеми полезными наработками. Таким образом, многие современные семенные компании, действующие под известными брендами, обладают мощной базой селекционного материала и банком данных о специфических потребностях тех стран, в которых они работают.

Производство овощных культур, входящих в одно ботаническое семейство, на одном и том же участке земли в течение нескольких лет приводит к росту патогенной микрофлоры и, как следствие, к более ощутимым поражениям сортов, которые ранее почти не были подвержены этим заболеваниям. Все селекционеры мира, в том числе и отечественные, ведут работу по прививанию сортам с удовлетворительными хозяйственными характеристиками нужных уровней устойчивости.

При этом все научные достижения компаний проходят международную сертификацию и патентование. В результате чего любая другая организация, которая использует запатентованный признак или качество в своей селекционной программе, будет вынуждена выплачивать за это роялти.

При сертификации нового сорта или гибрида в Международном союзе по охране новых сортов растений UPOV (*The International **U**nion for the **P**rotection **o**f New **V**arieties of Plants*) проводится ДНК-анализ на наличие ранее известных и запатентованных другими компаниями признаков. В связи с этим в мировом сообществе без согласования с правообладателем просто невозможно взять лидирующий сорт одного бренда с целью использования его превосходных генов для создания собственного, ещё более выдающегося сорта или гибрида.

Глубокая и детальная работа с генным материалом культурных растений является чрезвычайно дорогостоящей даже для самых крупных селекционных компаний. Это привело к созданию научных союзов, своего рода консорциумов, совместно работающих над решением какой-либо проблемы, интересной для всех его участников.

Некоторые российские селекционные организации грешат использованием запатентованных признаков лидирующих на российском рынке гибридов иностранной селекции для создания собственного конкурентоспособного ассортимента. Пока им это сходит с рук, однако при вывозе таких семян за пределы России организация-нарушитель может быть оштрафована.

Крупные мировые семенные компании выделяют огромные средства на научно-исследовательские и опытные работы — порядка 10% от общего объёма продаж. У некоторых компаний эти затраты (€0,3–1 млрд) сопоставимы с годовым финансированием всей сельскохозяйственной науки РФ. Естественно, компания-разработчик стремится максимально быстро возместить свои вложения и получить прибыль от реализации успешного достижения, что, в свою очередь, выливается в повышение цены на все новые гибриды и сорта.

Многие овощеводы в нашей стране привыкли к использованию сортов, семенной материал для последующего посева которых можно собрать в своём хозяйстве или дёшево приобрести в соседнем.

Подобная практика существовала и существует во многих странах мира, но с коммерческой точки зрения она совершенно не интересна для лидеров мировой селекции, тратящих миллиарды евро на разработку новых, ещё более эффективных гибридов.

Несмотря на определённую дороговизну гибридов относительно сортов затраты на покупку семян чаще всего составляют не более 5–10% от всех затрат на производство овощной культуры. При этом необходимо отметить, что средний уровень цен на семенной материал в нашей стране заметно дешевле. Это связано с неготовностью нашего производителя платить за семена столько же, сколько в ЕС или США, в которых овощеводы, как правило, получают на эти цели специальные дотации от государства.

Иностранные семенные компании, работающие под известными брендами, в большинстве случаев пытаются внедрить в России свой ассортимент, уже успешно работающий в других странах в схожих климатических условиях. Это привело к насыщению российского рынка семенами самых разнообразных овощных культур, товарного производства которых в нашей стране никогда не велось.

Параллельно этому процессу шло ознакомление россиян с культурой потребления непривычных овощей, которые прежде можно было увидеть лишь в дореволюционных поваренных книгах или в зарубежных журналах для женщин. Всё это привело к расширению видового разнообразия выращиваемых в России овощей и, в известной степени, к реструктуризации площадей, занятых под их производство.

Например, использование интенсивных гибридов и новых технологий выращивания позволили повысить урожайность и качественные показатели овощной продукции, так что даже несмотря на снижение площади возделывания всех основных овощных культур в России их валовое производство не только не сократилось, но и выросло.

При этом высвободившиеся площади были заняты под производство таких овощных и бахчевых культур, как брокколи, цветная капуста, цуккини, красный редис, различные салаты, сахарная кукуруза, спаржевая фасоль, огурцы, новые разновидности дынь, арбузов и др.

Помимо этого, определённый процент площадей, пригодных для производства овощей, ежегодно выбывает из сельскохозяйственного оборота из-за того, что недобросовестные аграрии не только не соблюдают севооборот или хотя бы элементарную ротацию культур, но и оставляют после себя разорённые и засорённые поля. Это особенно относится к арендаторам из Узбекистана и Китая.

Как и везде в мире, большинство российских овощеводов не имеют даже среднего специального сельскохозяйственного образования, но, получив в начале 1990-х надéл земли, пытались что-то на нём вырастить. Зачастую у них не было ни трактора, ни элементарных почвообрабатывающих агрегатов, ни доступа к дешёвым кредитам. По этой причине у многих потенциальных фермеров отпало желание работать на земле. А вот их более удачливые коллеги скупали или арендовали высвободившиеся земли, тем самым расширяя своё производство.

К настоящему моменту активный передел «овощных» площадей в основных сельхозрегионах России в основном завершён, но производители постоянно пытаются найти «свежее» поле, на котором очень давно или вообще никогда не выращивалась интересующая его культура.

Всё это привело к тому, что иностранные семенные компании столкнулись в России с необходимостью не только продавать свою продукцию, но и участвовать во всех технологических процессах, активно помогая агрономам и частным фермерам разобраться во всех тонкостях выращивания какого-либо типа овощной продукции или даже отдельного гибрида. В результате сегодня агрономический и агротехнический уровень некоторых передовых российских хозяйств иной раз превосходит западный.

Фермер Юрий Тарасенко из Ростовской области доволен гибридом среднеспелой цветной капусты *Наутилус F1*

Поскольку климатические, почвенные, социально-экономические и ментальные условия в России иногда очень сильно отличаются от Западной и Центральной Европы, Ближнего Востока или Америки, любая компания, приходящая на российский рынок, всегда начинает с адаптации своего ассортимента к условиям каждого отдельного региона нашей страны. Для этих целей компании нанимают неординарных людей, которые, помимо агрономических знаний, должны обладать хваткой коммерсанта и терпением испытателя. Эти специалисты приступают к множеству испытаний в разных уголках нашей страны, где в реальных условиях определяют хозяйственную ценность гибрида, его преимущества или недостатки по сравнению с лучшими аналогами, находят оптимальный «подход» к выращиванию именно этого продукта для условий определённого климата с применением различных типов агротехники. И только после этого новый продукт обретает коммерческое название и передаётся на регистрацию в Реестр селекционных достижений РФ.

Все именитые и успешные семенные компании, в том числе и работающие в России, проводят большую работу по исследованию каждой страны, региона и даже отдельной местности с целью создания именно той культуры, которая будет оптимальна для всех звеньев овощной цепочки, поскольку производителя интересуют простота выращивания и максимальная урожайность, закупщика и оптовика — транспортабельность и лёжкость, ритейлера — лёжкость и привлекательный внешний вид, а конечного потребителя — привлекательный внешний вид и хорошие вкусовые качества.

Селекционеры и агрономы-испытатели международных семенных компаний исследуют одновременно сотни номерных сортов и гибридов, чтобы в итоге оставить только 1–2 варианта, достойных внимания.

Только в последние годы российские семенные предприятия и организации стали ориентироваться на профессиональных производителей овощей. До этого они регистрировали все сколько-нибудь интересные сорта и гибриды, не обращая внимания на их недостатки. Когда в сентябре 2009 года Правительство РФ установило новые пошлины на регистрацию и поддержание селекционных достижений в национальном реестре, то многие институты и российские компании оказались перед необходимостью пересмотреть свой ассортимент, оставив в нём только коммерчески перспективные сорта и гибриды.

Многие российские семенные компании своими корнями уходят в различные сельскохозяйственные НИИ. Но есть и такие, которые пришли в этот бизнес в начале 1990-х «со стороны», движимые лишь желанием заработать на пакетированной фасовке известных советских сортов, но постепенно «обросли» собственными селекционерами или партнёрскими селекционными программами как в России, так и за рубежом.

Продажа продукции, расфасованной в мелкие пакеты, является чрезвычайно выгодным бизнесом, так как стоимость семян, реализуемых таким способом, повышается в разы. Сама упаковка выполнена из обычной бумаги, при хранении в которой семена теряют всхожесть, особенно если продажа осуществляется на открытом воздухе, где перепады температуры и влажности портят семена.

Многие огородники избегают приобретать семена иностранных производителей по той причине, что они продаются в относительной крупной упаковке (250–1000 шт.), ориентированной на профессионалов, не ведая о том, что:

— только в специальной многослойной упаковке (бумага + фольга + полиэтилен) семена могут храниться не менее 2 лет;

— после отбора необходимого количества семян отрезанный край этой упаковки можно вновь герметично запаять обычным утюгом и хранить семена до следующего сева.

До середины 2000-х гг. российские семенные компании были нацелены практически только на «любителей»: дачников, владельцев приусадебных участков и мелких фермеров, для которых важны не столько урожайность и однородность продукции, сколько дешевизна семян и безболезненность утраты урожая в случае неудачного выращивания.

За последние два десятилетия в России наблюдается тенденция к сокращению приусадебного овощеводства. Это связано главным образом с сокращением сельского населения в результате миграции в города и естественной убыли, а также из-за сложностей в реализации излишков выращенной продукции на так называемых «колхозных» рынках, которым становится всё труднее конкурировать с розничными сетями. Последние же заключают договоры только с крупными хозяйствами, способными осуществлять бесперебойные поставки больших партий однородной овощной продукции.

Вследствие того, что отечественные селекционные институты не производили собственные популярные сорта в нужных покупателям количествах, получением семенного материала занялись новые российские семенные компании, которые, следуя примеру лидеров мирового рынка, производят элитный семенной материал в наиболее комфортных для этого климатических условиях, то есть в других странах и очень редко — в России.

Поскольку советских селекционных достижений уже не хватало для успешного бизнеса, российские компании начали закупать у мелких селекционных фирм и институтов других стран перспективные для России гибриды и сорта, постепенно доведя долю семян иностранной селекции в своём ассортименте до 50–70%. Для простоты восприятия нашим населением трудновыговариваемые названия гибридов были переименованы или просто переведены на русский язык. Например, некоторые русифицированные наименования французских сортотипов моркови типа *Шантанэ* (от *Chantenay*) или *Нантская* (от *Nantes*) за очень короткий срок стали почти нарицательными и родными для россиян. Порой доходит и до курьёзов. Например, однажды высокопоставленные руководители ВНИИ селекции и семеноводства овощных культур на полном серьёзе обвинили одну из инофирм в присвоении вышеназванных наименований с целью упрощённой популяризации однокоренных названий гибридов и сортов зарубежной селекции, например *Нантиндо F1*.

При этом не ушли в небытие подразделения вышеупомянутого «Сортсемовоща» — теперь каждый филиал оформился в отдельную компанию, но по-прежнему действует в российском или постсоветском пространстве, продавая плохо подготовленные семена в самой дешёвой бумажной упаковке. Поскольку предприятия «Сортсемовоща» никогда не занимались селекцией овощных культур и даже не закупали элиту для размножения, то и качество посевного материала у них соответствующее... Обычно именно эти организации

Выращивание морковного гибрида *Нантиндо F1* на грядах по голландский технологии

работают над районированием устаревших сортов, семена которых затем и продают.

Можно привести и множество примеров того, как нечистые на руку дельцы занимаются продажей поддельных семян под видом широко известных среди профессионалов гибридов и сортов как отечественной, так и (чаще) иностранной селекции. Доступность полиграфической техники сделало возможным, при сравнительно небольших затратах, изготовление похожих на оригинал упаковок, в которые обычно помещаются семена сортов с совсем другими характеристиками или, в лучшем случае, обладающие низкой (если не нулевой) всхожестью. Цена такой «продукции» в разы отличается от оригинала, что, несомненно, является приманкой для овощеводов, которых впоследствии ждёт большое разочарование. Ведь чтобы узнать,

что вырастет из купленных по дешёвке семян, нужно ждать несколько месяцев, а за это время фирмы-однодневки уже успеют исчезнуть.

Такая же ситуация складывается и с чёрным рынком контрабандной продукции с Украины, из Азербайджана, Киргизии, Узбекистана и Китая, куда семенные компании также поставляют свою продукцию, но по более низким ценам. Кроме того, в некоторых странах, например в Узбекистане, таможенная граница практически прозрачна для «своих» и узбекские импортёры оплачивают налоги и пошлины не полностью или вовсе их не платят, что, в свою очередь, позволяет удерживать заниженный уровень цен на семена для конечного покупателя. Этим пользуются как профессиональные контрабандисты, так и обычные овощеводы, которые арендуют и возделывают земли в России, а вот семена предпочитают покупать у себя на родине.

Уже несколько лет транснациональные компании стараются прекратить «чёрный» транзит семян в Россию через соседние страны посредством повышения цены для импортёра и полным или частичным прекращением поставок продукции, которая затем особенно часто мигрирует неучтённой в сторону нашей страны. Кроме этого, каждая партия экспортируемых семян маркируется соответствующими обозначениями, по которым можно отследить перемещение любой упаковки. Более того, если номер партии семян не соответствует стране, в которой она оказалась, то гарантия производителя на такой продукт уже не распространяется.

Следует отметить, что несмотря ни на что отечественная селекция существует и уже всё активнее финансируется российскими семенными компаниями и даже государством. В нашей стране также существуют богатейшие коллекции природных и рукотворных растений, которые можно успешно использовать для селекционной работы. Однако как раньше, так и сейчас наши растениеводческие достижения не обладают должной патентной защитой, что позволяет иностранцам беспрепятственно заимствовать генофонд российских компаний и селекционных институтов для создания собственного ассортимента, оптимально адаптированного для России.

Сегодня иностранные поставщики очень уверенно чувствуют себя на российском рынке семян и больше конкурируют друг с другом, нежели с местными компаниями, хотя по некоторым позициям с уважением относятся к достижениям россиян.

Так, например, российская компания «Гавриш» имеет в своем ассортименте семена огурцов, петрушки и томатов, превосходящие продукцию любой иностранной компании. Помимо этого «Гавриш» не останавливается на достигнутом и развивается на базе известных советских овощеводческих институтов, строит селекционные центры, инвестирует в теплицы и наём новых перспективных сотрудников. Этим же путём следуют компании «Поиск», «Манул» и др.

Наиболее сильными сторонами гибридов и сортов отечественной селекции являются:

• высокая адаптивность большинства традиционных культур к условиям именно России, в том числе и её отдельного региона;

• устойчивость к большинству распространённых в нашей стране заболеваний овощей;

• морозо- и жаростойкость, а также устойчивость к засухе;

• приспособленность к формированию неплохого урожая при экстенсивной агротехнологии.

Зато международные бренды, использующие опыт работы и видовое разнообразие со всех континентов, обогатили наше сельское хозяйство гибридами и сортами, характеризующимися повышенными потребительскими качествами и восприимчивыми к применению новейших агротехнологий. Благодаря этому отечественный овощевод ценит и использует в товарном производстве зарубежные селекционные достижения, характеризующиеся:

• высокой урожайностью — благодаря высокой степени защищённости от самых разнообразных заболеваний;

• высокой отзывчивостью к средствам защиты от заболеваний, вредителей, а также к новым высокоэффективным видам удобрений;

• отличными вкусовыми и товарными качествами — тщательная адаптационная работа оставляет в российском ассортименте семян только самые красивые, вкусные и при этом транспортабельные и лёжкие гибриды;

• непревзойдённым уровнем однородности формы и размера овощей, что является непременным условием для работы с розничными сетями и ресторанами.

Есть множество примеров, когда иностранные селекционные достижения очень легко замещают отечественные сорта, не обладающие вышеперечисленными характеристиками. Например, гибриды белоплодного кабачка, массово используемые для изготовления «кабачковой икры» и обладающие высокой урожайностью, отличными свойствами для перерабатывающей промышленности, защищённостью от заболеваний, а также более длительным и эффективным периодом плодоношения, вытесняют аналогичные отечественные сорта, которые менее устойчивы к растительным вирусам и быстро грубеют по достижении нужных переработчику размеров. Их толстая и деревянистая корка, крупные семена и относительно малый объём мякоти дают при переработке много отходов и ухудшают вкусовые качества продукции, тогда как из иностранных гибридов получается нежное и высококлассное пюре, поскольку они, вырастая массой до 1 кг, не грубеют и сохраняют все качества молодых плодов. Помимо этого иностранные гибриды типа *Джамила F1* и *Зара F1* защищены от основных грибковых и вирусных заболеваний, что позволяет производителю сэкономить на средствах защиты растений и даже на семенах: посеяв в мае, можно получать урожай до октября в невиданных прежде объёмах.

В Кабардино-Балкарии, Краснодарском крае, Астраханской области и некоторых других регионах Юга России развиваются заводы по производству маринованных томатов и огурцов. Международные компании и здесь предлагают лучшее из мировой селекции: гибриды томатов и огурцов, отличающиеся высокой степенью однородности, раннеспелостью, урожайностью и пригодностью к комбайновой уборке при низких потерях.

В закрытом грунте (в туннелях под специальной полиэтиленовой плёнкой) отечественные овощеводы охотно выращивали раннеспелые сорта томатов, а позже и гибриды обычных кустовых томатов с целью получения максимально раннего урожая, который продавался бы по высоким ценам. Но, поскольку данные сорта не отвечали условиям выращивания в закрытом грунте, собираемый урожай

был хотя и ранним, но совсем небольшим и низкокачественным. В начале XXI века международные компании обратили своё внимание на этих производителей и предложили им высокорослые и высокодетерминантные гибриды, оптимальные для закрытого грунта. Благодаря этому овощеводы увеличили урожайность в 3–5 раз. Надо ли говорить, что они были очень удовлетворены такими результатами своей сельскохозяйственной деятельности?

Новые гибриды обладают всеми необходимыми устойчивостями, хорошей транспортабельностью, высокой урожайностью, а также хорошими вкусовыми качествами.

В настоящее время в России отчётливо наблюдается тенденция к увеличению потребления и предложения розовоплодных томатов в супермаркетах, на оптовых и «колхозных» рынках. Ранее симпатии конечных потребителей к этому типу помидоров ограничивались летним периодом и покупками исключительно на «колхозных» рынках или непосредственно у владельцев приусадебных хозяйств, что было связано с сортовыми характеристиками выращивавшихся тогда сортов: мягкий плод, грубая и зелёная верхняя часть плода у плодоножки, низкая урожайность.

Иностранцы обратили внимание на эту потребность и, используя наработки СССР и Японии, где розовоплодные томаты занимают до 90% рынка, около пяти лет назад начали предлагать отечественному производителю гибриды с необычными характеристиками, но с сохранением привычного вкуса. Например, высокоурожайные гибриды *Фенда F1* и *Афен F1* представляют собой плотные, однородные плоды без зелёных «плечиков» и с высокой степенью защищённости от заболеваний. Благодаря подобным гибридам многие производители и закупщики могут существенно расширить географию производства и транспортировки томатов этого вида.

Розовоплодный гибридный томат *Фенда F1*

Из-за чрезмерного увлечения производством различных капустных культур в Центрально-чернозёмном районе большое распространение получила кила — заболевание, уничтожающее 60–100% урожая капусты. В отечественной селекционной программе эту проблему пытались решить, но безуспешно. Помощь пришла от известной в мире компании, которая первой создала растения, устойчивые к отдельным расам этого заболевания. Благодаря этому овощеводы вновь могут выращивать капусту на своих участках.

Другими примерами могут служить иностранные гибриды, выращиваемые на наших полях и обладающие устойчивостью к фузариозам, бактериозам или толерантностью к повреждениям трипсами.

Во многих странах–производителях овощей уже давно и успешно применяется система прививки стебля к корневой системе, устойчивой к заболеваниям. Помимо этого корни подвоя обычно мощнее «родных» корней (в 2–3 раза) и способны питать растение дольше и эффективнее, благодаря чему урожайность того же гибрида повышается на 20–30%. Уже есть такие подвои для томатов, перцев, баклажанов, арбузов и дынь. Обычно их получают путём скрещивания дикорастущих форм этих видов с добавлением нужных полезных качеств.

К сожалению, отечественное бахчевое семеноводство уже практически прекратило свое существование, но не в результате происков международных корпораций, а из-за отсутствия внимания государства к жизнедеятельности соответствующих НИИ в 1990-е гг. Как следствие, мы теперь не имеем элитных семян знаменитых дынь и арбузов, например сорта *Астраханский* и др. Хотя за последние 20 лет площади под арбузами и дынями в России выросли со 115 до 135 тыс. га, самым «русским» сортом здесь является *Crimson Sweet*, выведенный в 1950-е гг. американскими селекционерами. Рынок гибридного арбуза сейчас полностью занят международными корпорациями, хотя отечественные институты всё же пытаются составить им конкуренцию посредством выведения новых гибридов.

Многих конечных потребителей, не знакомых с современным бахчеводством, настораживает появление отечественных арбузов уже в конце июня, поскольку в прежние годы для сокращения вегетационного периода у арбузов часто применялись различные стимуляторы. Благодаря иностранной селекционной программе бахчеводы получили возможность выращивать наиболее раннеспелые гибриды, которые способны созревать на 1 месяц раньше обычных сортов без применения каких бы то ни было ускорителей роста и химических опылителей. Помимо этого, овощеводы активно выращивают раннюю продукцию во временных плёночных укрытиях (для более ранней высадки рассады) и применяют капельное орошение, которое позволяет дать всё необходимое растению непосредственно под корень и в нужном количестве, полностью исключить остатки вредных для здоровья химических веществ и их соединений, а также существенно сэкономить на объёме подаваемой воды.

Таким образом, беря всё лучшее из мировой и отечественной селекции и используя наиболее эффективные агротехнологии, наши овощеводы уже получают высокие урожаи вкусной и качественной продукции.

Сегодня отечественные производители научились выращивать овощные и бахчевые культуры достойного качества, которые могут быть реализованы на рынке по приемлемым ценам. Причём мы наблюдаем переход от экстенсивного овощеводства к интенсивному, когда многие производители остановили наращивание площадей своих хозяйств, предпочитая специализацию производства и внедрение современных агротехнологий.

Эволюция производства и продажи овощной продукции в России, происходящая в результате совместных усилий продавцов семян, производителей и закупщиков, сможет подготовить наш рынок не только к реальной конкуренции отечественных продуцентов с иностранными на российском рынке, но и сделать нашу страну крупным экспортёром овощей. RF

Вадим Анискин

Яблок и груш будет больше

Всемирная ассоциация по яблокам и грушам WAPA (*World Apple and Pear Association*) обнародовала свои прогнозы относительно урожаев яблок и груш в Европе в 2011 году.

Это произошло 5 августа 2011 года в Любляне (Словения) в рамках ежегодной 35-ой конференции (иногда называемой конгрессом) «Prognosfruit», где 226 специалистов фруктового бизнеса из разных стран мира обменивались мнениями относительно различных аспектов производства и маркетинга яблок и груш.

Производство **яблок** в странах ЕС в 2011 году составит 10,195 млн тонн, что на 5% превысит низкий урожай 2010 года. Однако нынешний урожай всё равно будет на 5% меньше, чем среднегодовое производство яблок последних трёх лета (см. табл. 1).

Производство яблок сорта *Golden Delicious* вырастет (см. табл. 2) на 5% (до 2,533 млн т), а плодов семейства сортов *Gala* соберут на 7% больше (1,059 млн т).

Производство яблок *Jonagold* составит 594 тыс. т (+14%), а *Red Delicious* — 635 000 т (–4%).

Сорт *Pink Lady*® (*Cripps Pink*) укрепил свои позиции в качестве лидера в сегменте премиум европейского рынка яблок. В ряде стран отмечен существенный рост потребления плодов данного сорта: это Сингапур (+143%), Израиль (+76%), Словакия (+71%), Таиланд (+70%), Венгрия (+53%), ОАЭ (+45%) и Россия (+10%).

На конференции «Prognosfruit» обсуждались проблемы снижения потребления яблок в Европе и избыточного предложения плодов низкого качества. Констатировался тот факт, что структура выращиваемых сортов яблок в ближайшие годы не претерпит существенных изменений. Что касается «органических» яблок и так называемых клубных сортов, то в совокупности они могут составить 5–10% урожая столовых яблок.

Управляющий директор южнотирольской ассоциации VOG (Италия) Герхард Дихганс считает, что в странах Западной Европы погода способствовала хорошему урожаю яблок. В прошлогоднем урожае преобладал средний калибр плодов (65/70 мм). Это обстоятельство (а также низкий урожай яблок в ФРГ) помогло увеличить итальянский яблочный экспорт в Северную Европу и Скандинавию, где потребители предпочитают плоды среднего калибра. А вот в странах Средиземноморья и особенно в Испании, где покупатели привыкли к крупным плодам (80+ мм), продажи упали. В урожае 2011 года будут преобладать крупные яблоки, причём во всей сортовой палитре.

Более того, по неподтверждённой информации, итальянцы в известной степени потеряли интерес к российскому рынку, решив перенаправить свой яблочный экспорт в Северную Африку и на Ближний Восток.

В целом, климатические условия в Европе были благоприятными для приобретения плодами хорошего качества и размера. Разве что в Восточной Европе урожай будет меньше из-за весенних заморозков. Кроме того, новый сезон начался без каких-либо осложнений, связанных с нераспроданными остатками прошлогоднего урожая. Да и новый урожай из Южного полушария поступал в относительно небольших объёмах и не накладывался на старый.

Специалисты рынка демонстрируют умеренный оптимизм относительно сбыта и цен на яблоки. Прогнозируется, что они могут быть несколько ниже, чем в прошлом году, но всё равно приемлемыми.

А вот как прокомментировал ситуацию с прогнозируемым производством яблок в Польше участник конференции «Prognosfruit», председатель Товарищества по развитию карликовых садов проф. Эберхард Макош: «Более высокий урожай яблок вызывает тревогу у продуцентов, поскольку они знают, что чем больше уродится яблок — тем ниже будет их закупочная цена. С одной стороны, опасения продуцентов небезосновательны, но, с другой стороны, нынешний сезон благоприятствует росту и хорошему качеству плодов, а сухая весна ограничила появление парши яблонь. Высоким предложением яблок на рынке захотят воспользоваться посредники, предлагая производителям меньшие квоты. Садоводы также опасаются ценовых сговоров, которые в большой степени затрагивают их интересы».

По мнению председателя Союза садоводов Польши Мирослава Малишевского, в нынешнем сезоне закупочная цена 1 кг яблок у продуцентов может быть выше 1 злотого (>€0,24). Экспортёры и группы продуцентов прогнозируют, что закупочные цены 1 кг столовых

Таблица 1. Производство яблок в странах Евросоюза в 2002–11 гг., тыс. т

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (прогноз)	Δ*, %	δ**, %
Польша	2168	2428	2522	2200	2250	1100	3200	2600	1850	2300	24	–10
Италия	2174	2144	2032	2085	1991	2196	2164	2237	2179	2212	2	1
Франция	1965	1728	1709	1770	1585	1676	1528	1651	1579	1655	5	4
ФРГ	766	818	946	925	948	1070	1047	1071	835	896	7	–9
Испания	646	704	553	701	547	599	528	470	486	502	3	1
Нидерланды	370	405	435	380	348	396	376	402	340	418	23	12
Румыния	492	811	1098	439	417	287	459	379	423	375	–11	–11
Венгрия	527	500	679	467	480	203	583	514	488	300	–39	–43
Бельгия	348	320	356	317	358	358	336	344	288	298	3	–8
Португалия	300	287	277	252	257	258	245	274	251	265	6	3
Греция	244	166	282	265	267	236	231	224	254	245	–4	4
Великобритания	123	157	164	193	174	196	201	212	214	219	2	5
Австрия	161	153	164	177	163	193	159	185	169	192	14	12
Словения	41	62	62	58	71	80	68	64	66	73	11	11
Чехия	163	154	164	138	160	113	157	145	103	66	–36	–51
Литва	82	97	34	130	100	40	74	74	46	60	30	–7
Болгария	26	38	39	26	26	26	24	35	40	40	0	21
Словакия	27	34	31	36	31	10	42	48	32	33	3	–19
Дания	25	25	26	26	27	32	26	24	21	20	–5	–15
Швеция	20	19	20	21	20	16	18	18	20	18	–10	–4
Латвия	50	36	7	38	32	31	34	13	12	8	–33	–59
Итого	**10718**	**11086**	**11599**	**10643**	**10252**	**9117**	**11499**	**10984**	**9697**	**10195**	**5**	**–5**

Источник: *WAPA, 2011.*

* Изменение относительно урожая 2010 года. (*Прим. ред.*).
** Изменение относительно среднегодового урожая за период 2009–11 гг. (*Прим. ред.*).

Таблица 2. Производство яблок по сортам в странах Евросоюза в 2002–11 гг., тыс. т

Сорта яблок	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (прогноз)	Δ*, %	δ**, %
Golden Delicious	2739	2537	2529	2561	2340	2450	2506	2630	2401	2533	5	1
Gala	813	765	945	1052	1016	1024	1045	1074	986	1059	7	2
Red Delicious	712	582	737	660	631	600	743	724	662	635	–4	–10
Jonagold	779	742	782	650	633	651	801	737	522	594	14	–13
Idared	562	825	784	693	624	292	804	795	569	575	1	–20
Elstar	391	395	487	427	431	487	468	487	361	429	19	–2
Granny Smith	353	307	309	315	308	305	311	341	339	338	0	2
Braeburn	247	238	290	296	279	318	295	338	289	311	8	1
Šampion	11	23	242	277	307	172	395	323	257	293	14	–10
Fuji	82	78	94	130	133	188	205	245	250	254	1	9
Jonathan	280	42	43	31	35	51	257	305	282	221	–21	–21
Jonagored	135	156	177	190	210	234	203	204	178	182	3	–6
Cripps Pink[1]	55	50	54	65	66	73	70	162	159	170	7	30
Gloster	101	167	138	100	128	93	164	113	111	116	4	–11
Reinette Grise du Canada	97	78	83	92	78	103	86	99	101	104	3	9
Lobo	220	220	200	150	210	100	203	100	61	100	64	–18
Bramley	60	64	90	83	83	85	95	95	95	91	–4	–4
Cox Orange	88	128	116	145	117	108	103	65	89	89	0	4
Morgenduft[2]	128	67	126	123	119	88	91	67	81	77	–5	–3
Cortland	150	200	180	100	155	75	136	80	50	70	40	–21
Boskoop	88	91	110	103	108	100	100	82	60	63	4	–22
Annurca	75	57	55	68	56	51	45	35	34	40	17	5
Red Jonaprince							21	29	28	31	11	20
Pinova		6	10	15	17	20	30	35	27	30	13	–2
Stayman	30	17	21	23	21	19	18	16	18	17	–8	–5
Spartan	1					12	11	8	6	5	–16	–40
Другие новые сорта[3]				16	15	17	65	108	137	164	20	58
Прочие сорта	2521	3251	2997	2279	2131	1401	2226	1688	1546	1604	4	–12
Итого	**10718**	**11086**	**11599**	**10643**	**10252**	**9117**	**11499**	**10984**	**9697**	**10195**	**5**	**–5**

Источник: *WAPA, 2011.*

[1] Этот сорт более известен под своим коммерческим названием *Pink Lady®*. (*Прим. ред.*).
[2] Итальянское название этого же сорта — *Imperatore*. (*Прим. ред.*).
[3] Имеются в виду такие новые сорта, как *Ariane, Belgica, Cameo, Diwa, Greenstar, Honey Crunch, Jazz, Junami, Kanzi, Mariac, Rubens, Tentation, Wellant* и т.п. (*Прим. ред.*).

Таблица 3. Производство груш в странах Евросоюза в 2002–11 гг., тыс. т

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (прогноз)	Δ*, %	δ**, %
Италия	947	819	838	882	966	922	759	858	680	886	30	16
Испания	603	641	522	609	536	495	476	429	457	427	–6	–6
Бельгия	167	172	231	229	268	287	170	307	285	308	8	21
Нидерланды	180	170	225	200	234	255	172	301	267	300	12	22
Португалия	121	81	181	121	173	136	168	198	172	210	22	17
Франция	236	190	248	230	246	221	157	202	164	176	7	1
Польша	90	77	87	65	55	31	40	90	40	55	38	–3
Греция	39	30	54	56	45	51	51	43	54	47	–14	–5
ФРГ	56	49	61	53	57	56	38	52	39	40	3	–7
Великобритания	35	35	34	27	27	29	23	31	33	26	–21	–10
Румыния	68	104	46	30	24	21	53	24	20	23	17	–28
Венгрия	27	33	31	40	39	12	40	40	36	21	–41	–45
Болгария	11	6	4	3	2	4	4	6	6	6	0	13
Дания	5	4	5	5	6	6	5	7	6	5	–25	–25
Чехия	1		2	2	2	3	3	6	3	2	–37	–45
Словакия	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	26	7
Швеция	2	2	2	2	2	2	1	2	1	0	–60	–68
Латвия	2	1	1	2	2	1	1	0	0	0	–25	–73
Итого	**2589**	**2414**	**2572**	**2556**	**2684**	**2533**	**2161**	**2599**	**2264**	**2533**	**12**	**8**

Источник: *WAPA, 2011*.

Таблица 4. Производство груш по сортам в странах Евросоюза в 2002–2011 гг., тыс. т

Сорта груш	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (прогноз)	Δ*, %	δ**, %
Conférence	671	718	765	793	819	816	632	897	820	889	8	14
William's Bon Chrétien	330	286	314	320	350	320	307	309	284	307	8	2
Abate Fetel[4]	281	251	261	283	328	324	248	305	223	370	66	43
Rocha	120	80	180	120	172	136	168	197	171	209	22	17
Doyenné du Comice	162	97	129	105	135	126	82	116	94	103	10	6
Coscia-Ercollini	103	96	96	111	104	110	107	106	98	89	–9	–14
Guyot	117	99	107	115	109	105	98	102	92	92	–1	–6
Blanquilla	203	206	161	176	147	139	89	92	89	82	–8	–9
Kaiser	59	63	50	61	60	59	39	65	42	61	45	27
Passacrassana	43	33	37	35	29	25	21	19	15	18	15	–5
Durondeau	11	6	10	7	9	7	6	8	6	7	8	–1
Прочие сорта	489	479	464	4294	423	366	365	382	329	306	–7	–15
Итого	**2589**	**2414**	**2572**	**2556**	**2684**	**2533**	**2161**	**2599**	**2264**	**2533**	**12**	**8**

Источник: *WAPA, 2011*.

[4] Французское название этого же сорта — *Abbé Fétel*. (*Прим. ред.*).

яблок калибра 70+ будут на уровне 0,80–1,50 злотых (в зависимости от сорта). Зато в сезоне 2011/12 г. прогнозируется большой спрос на промышленные яблоки, особенно до декабря 2011 г.

В других регионах Северного полушария также ожидается рост производства яблок по сравнению с прошлым годом: а именно в Китае (+10%), в США (+2%), в России (+4%, до 1,9 млн т) и особенно на Украине (17%).

А вот со сбытом **груш** могут возникнуть проблемы по причине хорошего урожая, да и сбытовые цены вряд ли покажутся продуцентам приемлемыми.

Производство груш в странах ЕС в 2011 году составит 2,533 млн т, что на 12% превысит урожай 2010 года и на 8% среднегодовой урожай последних трёх лет (см. табл. 3).

В 2011 году производство груш *Conférence* (см. табл. 4) составит 889 000 т (+8%), *William's Bon Chrétien* — 307 000 т (+8%) и *Abate Fetel* — 370 000 т (+66%).

В других регионах Северного полушария производство груш также увеличится по сравнению с прошлым годом: в Турции (+3%), США (+7%) и особенно на Украине (+25%).

Начало сезона семечковых культур совпало со сложной ситуацией на европейском плодоовощном рынке из-за овощного кризиса, вызванного энтерогеморрогической кишечной палочкой (ЕНЕС), перепроизводства косточковых и плохого спроса на цитрусовые и бананы. К этому добавилась экономическая неопределённость и, как следствие, некоторое падение потребления свежей плодоовощной продукции.

P.S. Когда этот номер журнала уже верстался, пришло сообщение о том, что Министерство сельского хозяйства США обнародовало свой прогноз о видах на нынешний урожай яблок, который будет на 2% выше, чем в 2010 году, и составит примерно 4,314 млн т. Больше всего яблок будет собрано в штате Вашингтон — 2,449 млн т. За ним следуют штаты Нью-Йорк (544 тыс. т) и Мичиган (499 тыс. т). Совокупное производство яблок в штатах Иллинойс, Индиана, Айова, Кентукки, Миннесота, Миссури, Огайо, Теннесси и Висконсин возрастёт на 49% (по сравнению с 2010 г.) и составит 576 тыс. т. **RF**

Вадим Анискин
фото автора

Салат — это вам не капуста!

10 августа 2011 года ООО «Райк Цваан Россия» на базе производственных площадей холдинга «Дмитровские овощи»[1] провело 7-й ежегодный День салата компании «Rijk Zwaan».

«В начале было слово...», а в нашем случае — название знаменитой нидерландской компании «Rijk Zwaan», специализирующейся на выведении новых сортов и гибридов овощных культур. В отличие от голландских овощей, фруктов и агротехнологий нидерландский язык[2] пока не получил широкого распространения в нашей стране. Поэтому мы постоянно сталкиваемся с недоразумениями, связанными с разночтением голландских имён собственных в русской транскрипции. Так, например, дочерние предприятия и представительства компании «Rijk Zwaan» на русскоязычном пространстве СНГ имеют следующие варианты транскрипций: «Райк Цваан» (в России), «Рийк Цваан» (на Украине и в Казахстане) и «Рейк Зван» (в Белоруссии). Последний вариант точно соответствует рекомендациям учёных-филологов[3] и максимально приближен к оригинальному произношению. Впрочем, другие варианты тоже имеют право на существование, поскольку восходят к немецкому произношению этого голландского названия, а многие специалисты «Rijk Zwaan», приезжавшие работать в Россию и другие страны СНГ, были родом из Германии.

Заместитель директора по производству холдинга «Дмитровские Овощи» Сергей Щукин выступает с приветственным словом

Итак, «Rijk Zwaan» занимается созданием высококачественных сортов и гибридов овощных культур и производством семян для товарного производства в защищённом и открытом грунте. Компания располагает обширным банком из более чем 850 сортов и гибридов трёх десятков овощных культур и входит в десятку крупнейших мировых компаний, специализирующихся на овощной селекции и семеноводстве. Головной офис компании находится в городе Де Лир (Нидерланды), а дочерние предприятия и представительства — буквально по всему миру.

В «Rijk Zwaan» работают более 1600 человек. В России компания начала свою деятельность в 1995 году в составе ЗАО «Белримо», а дочернее ООО «Райк Цваан Россия» было создано в 2004 году.

День салата компании «Rijk Zwaan» собрал в одном месте несколько десятков специалистов из разных стран, в том числе из России, ФРГ, с Украины, из Белоруссии и Абхазии. Это были научные работники, овощеводы, переработчики овощной продукции, представители розничной торговли и СМИ.

Гвоздём «теоретической» части Дня салата стал очень познавательный и, не побоимся этого слова, концептуальный доклад «Семена

[1] Холдинг «Дмитровские овощи» включает в себя, в частности, ООО «Фрухтринг», ЗАО «Агрофирма Бунятино» и ООО «Дар». (*Прим. авт.*).

[2] См. статью «Экси-перфекси, или Просто фантастика» в №4 (6) «Русского плодоовощного журнала (2010 г.). (*Прим. авт.*).

[3] См. Гиляревский Р.С., Старостин Б.А. Иностранные имена и названия в русском тексте. Справочник. — М.: Высшая школа, 1985. (*Прим. авт.*).

Заведующий кафедрой овощеводства Кубанского государственного университета, доктор сельскохозяйственных наук, профессор Руслан Гиш (*слева*) и специалист «Райк Цваан Россия» по салату и работе с розничными сетями Сергей Семёнов

Выращивание салатных культур требует применения современных агротехнологий и наличия подходящих почв. Например, в Германии производство салатных культур сосредоточено главным образом в двух федеральных землях: в Нижней Саксонии (3881 га) и Рейнланд–Пфальце (3499 га). В других землях салатные культуры тоже выращиваются, но на гораздо меньших площадях: Баден-Вюртемберг (1926 га), Северный Рейн – Вестфалия (1679 га), Бавария (1451 га), Мекленбург – Передняя Померания (720 га), Гессен (449 га), Гамбург (203 га), Бранденбург (55 га), Саксония (51 га) и т.д.

В Европе ежегодно производится около 3 млн тонн салатных культур, из которых 80% приходится на листовой салат и 20% — на эндивий. Европейский экспорт салата в течение 5–10 лет сохраняется на уровне 800 тыс. т. Главными экспортёрами являются Испания (55% рынка) и Италия (16%), а импортёрами — ФРГ (35%) и Великобритания (23%).

Видовая структура сортотипов салатов, выращиваемых в Германии, за последние два десятка лет существенно изменилась. Так, например, посевные площади под хрустящий кочанный салат (типа айсберг), полевой салат, *Lollo Bionda* и *Lollo Rossa* стремительно увеличиваются, а под маслянистый кочанный салат — сокращаются.

Потребительские предпочтения по отношению к овощным

и технологии», авторами которого являлись специалист фирмы «Rijk Zwaan Welver GmbH» (ФРГ) по выращиванию салата Гвидо Дрекслер и специалист «Райк Цваан Россия» по салату и работе с розничными сетями Сергей Семёнов. Основные тезисы этого доклада приведены ниже.

Деятельность «Rijk Zwaan» ведётся параллельно по следующим направлениям:

- научные исследования в области биохимии, молекулярной и клеточной биологии, фитопатологии и семеноведения;
- селекция, включая скрещивание и испытания;
- семеноводство (массовое размножение семян в различных странах мира);
- обработка семян для оптимизации их всхожести, чистоты и калибра;
- логистика (планирование поставок, упаковка, хранение, транспортировка);
- реализация произведённой продукции, включая технологическую поддержку клиентов.

Салаты селекции «Rijk Zwaan» — это низкокалорийная и одновременно очень полезная пища, являющаяся источником каротина, провитаминов группы В, а также витаминов С и Е. В 100 г свежего салата содержатся: 95 г воды; 2,0 г пищевых волокон (как и в картофеле фри); 1,6 г углеводов; 1,0 г белков; 0,2 г жиров; 0,26 г минеральных веществ. Пищевая ценность 100 г свежего салата — 13 ккал. Это всего лишь 10% от калорийности такой же весовой порции картофеля фри.

Функции модератора успешно исполнял коммерческий директор «Райк Цваан Россия» Артём Сычёв

Содержание питательных веществ и витаминов в разных салатах поддаётся количественной оценке, а вот качественные показатели с трудом поддаются или вообще не поддаются измерению. Это хрусткость, сладкий или горький вкус, свежесть, возбуждение аппетита, создание ощущения сытости.

Относящийся к сортотипу *Salanova*® многолистный кочанный салат сорта Archimedes RZ имеет менее складчатую структуру листьев, что облегчает их последующую мойку

культурам существенного разнятся:

• потребители типа A (преимущественно в Великобритании и Скандинавии) предпочитают чистую и удобную для приготовления продукцию (уже нарезанную или замороженную);

• потребители типа B (преимущественно во Франции, Италии и Испании, где доля качественных полуфабрикатов и «заморозки» растёт) более всего ценят качество и вкус овощей, а также их свежесть;

• потребители типа C (преимущественно в ФРГ и странах Восточной Европы) отдают предпочтение дешёвым свежим необработанным овощам, главным образом капусте и моркови;

• потребители типа D, которые только начинают появляться во многих странах, стремятся к здоровому образу жизни, нетерпимо относятся к низкому качеству продукции и считают, что потребляемые ими овощи должны содержать много полезных веществ.

Овощная продукция поступает к конечному потребителю в свежем (необработанном), консервированном, свежезамороженном и — в последнее время — готовом к употреблению свежерезанном (мытом или немытом) виде. Господин Дрекслер подчеркнул, что для Западной Европы характерна тенденция по продаже в рознице продуктов, уже готовых к употреблению, а вот в России предпочтение отдаётся необработанным овощам и гораздо реже — полуфабрикатам.

Для употребления салатов в домашних условиях получили развитие выращивание мини-салатов типа *Baby Leaf* и их последующая реализация в удобной упаковке.

«Rijk Zwaan» большое внимание уделяет селекции новых необычных салатов и их маркетингу. Ярким представителем такой продукции является группа салатов, объединённых под торговой маркой *Salanova*®. Они имеют самые разные форму и цвет листьев и обладают высокими вкусовыми качествами, свежестью и хрусткостью.

Салаты *Salanova*® можно условно разделить на два основных типа.

Салаты типа *incised-leaf* имеют сильно рассечённые листья с привлекательной объёмной структурой

Всё гениальное просто: так выглядит корончатое сверло-нож для моментального отделения листьев от сердцевины многолистных салатов сортотипа *Salanova*®

и хорошую лёжкость. Все листья отделяются от сердцевины всего одним резом острого ножа.

Салаты типа *multileaf* (многолистные) отличаются большим количеством однородных выровненных листьев на одном стебле. Сердцевина таких салатов легко удаляется с помощью специально разработанного для этой цели пластмассового корончатого сверла-ножа. В результате обеспечивается

идеальный выход товарного продукта в виде большого числа листьев одинакового размера, не требующих дополнительной резки. Тем самым *Salanova*® может на равных конкурировать с мини-салатами типа *Baby Leaf*, которые являются любимцами переработчиков (производителей салатов, готовых к употреблению).

Салаты *Salanova*® имеют очень сильную рекламную поддержку по всему миру.

Очень важным элементом выращивания салатов является автоматизация производства рассады. При этом очень важно соблюдать заданные размеры рассады. Обычно это кубик 4×4×4 см. Мини-рассада (с меньшими размерами кубика или в форме вытянутого по вертикали параллелепипеда), как показала практика, имеет свои достоинства и недостатки.

К достоинствам мини-рассады можно отнести унифицированность размеров, лучшее развитие корней, сокращение транспортных расходов и потенциальную возможность автоматизации, а к недостаткам — хрупкость растения, недостаточное число корней и последующее долгое развитие в поле.

Одним из вариантов интенсификация производства салатов является гидропоника, позволяющая получать бóльший урожай за меньшее время. Хорошие результаты даёт выращивание на проточной гидропонике салата *Batavia*. Хорошие перспективы имеют также салаты айсберг, ромэн и *Salanova*®.

Поскольку рентабельность производства огурцов и томатов падает, многие овощеводы переходят на салаты, которые имеют большой коммерческий потенциал. Идеальный салат будущего представляется эффективным в производстве, чистым и упакованным, готовым к употреблению, лёжким, безотходным и, разумеется, вкусным.

Российский рынок характеризуется традиционно низким потреблением салатов[4], да и профессиональное производство этих культур в нашей стране началось лишь с 2000-го года. Сегодня под салаты занято около 800 га, включая производство на гидропонике рядом с большими городами. Если в Западной Европе хорошо развито потребление практически всех известных видов салата от горького эндивия до сладкого айсберга, то в России палитра сортотипов салатов выглядит гораздо беднее. Да и российское производство салатов несопоставимо меньше (не дотягивает и до 15 тыс. т в год).

Тем не менее, салаты — очень перспективные культуры для России. Причём многие виды салатов, популярные в Западной Европе, могут выращиваться в России не только в защищённом, но и в открытом грунте. Также новейшие способы переработки и упаковки салата позволяют данному продукту попадать на стол к покупателю в свежем и готовом к употреблению виде.

Культура потребления салатов в нашей стране постепенно внедряется через гастрономические и женские глянцевые журналы, кулинарные телевизионные передачи, супермаркеты и сектор HoReCa, включая рестораны быстрого питания. Многие наши сограждане приобщаются к салатам после посещения других стран. Известно, что повышение уровня жизни приводит к увеличению потребления салата.

Структура продаж салатных сортотипов компанией «Rijk Zwaan» в России выглядит следующим образом:

- айсберг — 36%;
- листовой — 30%;
- ромэн — 15%;
- дуболистный и *Batavia* — примерно по 9%;
- эндивий — 1%;

Так выглядит салатная рассада для автоматизированной посадки

- *Salanova*® — 0,39%
- масляныстый — 0,14%.

Ключом к успеху являются специализация и кооперация. Этой цели должны способствовать:

- выбор правильных областей для производства;
- развитие специализированных компаний по производству;
- отработка технологий (салат — это вам не капуста!);
- создание сортовой технологии;
- оптимизация логистики;
- разработка новой упаковки;
- помощь в развитии клиентам и партнёрам по бизнесу;
- разработка новых технологий переработки свежей продукции.

Высокое качество хрустящих кочанных салатов (типа айсберг) достигается:

- профессиональным использованием нетканого укрывного материала весной;

[4] Для сравнения приведём некоторые данные по Нидерландам. Голландцы на салаты тратят больше денег, чем на томаты. В 2010 году 16 млн подданных Нидерландов съели 83 млн кг салата. В 2011 году цены на салат достигли рекордного уровня. Всё чаще голландцы покупают не целый кочан салата, а ограничиваются его частью — треть продаж салата составляют готовые к употреблению салатные смеси. Айсберг составляет 85% салатов, выращиваемых в Нидерландах. Половина произведённого айсберга потребляется внутри страны, а остальное идёт на экспорт. Стремительно расширяет свою долю на голландском рынке и руккола. (*Прим. авт.*).

Специалист фирмы «Rijk Zwaan Welver GmbH» (ФРГ) по выращиванию салата Гвидо Дрекслер (*в центре*)

• уборкой утром по росе (не в жару!), острым ножом, то есть резкой жилок салата, а не их обрыванием (в противном случае повреждённые жилки выделяют сок, и в этих местах происходит покоричневение);

• быстрым (вакуумным) охлаждением после уборки до 2–3°С и последующими манипуляциями уже с охлаждённым товаром или предварительным охлаждением до той же температуры в середине кочана (в течение суток) с последующей упаковкой в плёнку;

• соблюдением санитарно-гигиенических требований в полевых условиях;

• правильным севооборотом, хорошей обработкой почвы и др.

Серьёзной проблемой у хрустящих кочанных салатов является внутренний некроз из-за высоких температур в кочане и дефицита (относительного) кальция, возникающего от недостаточной транспирации (испарения воды растением через устьица) и низкого потребления кальция корнями.

Профилактическими мерами во избежание появления внутреннего некроза являются:

• формирование здоровых корней (посредством агротехники);

• создание оптимальной структуры почвы к моменту посадки;

• механические прополки;

• прекращение поливов для стимулирования развития корней;

• сбалансированное питание (N —140 кг, P_2O_5 — 50 кг, K_2O — 200 кг, MgO — 20 кг на 1 га);

• хорошее обеспечение кальцием, лучше всего — известкованием осенью;

• внекорневые подкормки по листьям кальциевой селитрой (0,25%) или препаратом *Фолицин Са* при каждой обработке салата и в жаркие «стрессовые» дни;

• оптимальный уровень кислотности почвы — pH 6,0–7,0 (при других значениях pH нарушается усвоение удобрений);

• контроль минерализации органического вещества почвы и поступления питательных веществ из растительных остатков.

Разумеется, каждая культура требует индивидуального технологического подхода, но климатические и почвенные условия в России вполне пригодны для выращивания самых разных салатов, в чём участники Дня салата смогли воочию убедиться, побывав на опытных делянках холдинга «Дмитровские овощи».

Практическая часть данного мероприятия вызвала большой интерес гостей, а оба содокладчика подробно рассказали об особенностях выращивания разных видов салатных культур в открытом грунте, предлагая тут же их продегустировать. К сожалению, начавшийся дождь внёс незначительные коррективы в проведение мероприятия, но не застал врасплох предусмотрительных организаторов, которые снабдили гостей заранее приготовленными высокими прочными бахилами и одноразовыми плащами. То есть непогода не помешала гостям ознакомиться с более чем 60 сортами и гибридами салатов селекции «Rijk Zwaan», поделиться собственным опытом и задать вопросы специалистам.

После осмотра сельхозтехники предприятия «Дар» хозяева и гости встретились за обеденными столами, где продолжался обмен мнениями и завязывались деловые и личные контакты.

В общем, можно смело сказать, что День салата удался на славу, а специалисты ООО «Райк Цваан Россия» делом подтвердили свою поддержку всей цепочки продаж от производителей до розничных сетей и ресторанов с целью обеспечения круглогодичного снабжения крупных российских городов свежей, вкусной и полезной продукцией. **RF**

При написании данной статьи была использована информация, любезно предоставленная Ириной Красинской, менеджером ООО «Райк Цваан Россия» по PR и рекламе.

Сухофрукты и орехи популярны во всех странах мира

Сухофрукты и орехи из Турции

В последние годы в мире неуклонно растёт потребление сухофруктов и орехов. Это связано с развитием пищевой промышленности, стремлением к здоровому образу жизни, распространением различным диет, а также с популярностью вегетарианского питания.

Мете Гюмюштекин,
компания «ENTEGRE GIDA SANAYİ A.Ş.» (Турция)

В СМИ едва ли не каждую неделю появляются сообщения об открытии учёными новых полезных (а то и лечебных!) свойств орехов и сухофруктов. Так, например, на XXX Всемирном конгрессе по орехам и сухофруктам были обнародованы новые факты о целебных свойствах этих продуктов. По мнению ведущих специалистов-диетологов, традиционные сухофрукты должны повсеместно пропагандироваться наряду со свежими фруктами по следующим причинам.

Сухофрукты являются отличным источником клетчатки, в том числе водорастворимой, в рационе питания человека. Они, как и свежие фрукты, имеют низкие значения гликемического индекса и могут играть важную роль в предотвращении различных видов нарушений обмена веществ.

Кроме того, сухофрукты являются бесценным источником калия, а также содержат важные биологически активные фенольные соединения, различные витамины и минеральные вещества.

Сегодня остаётся мало сомнений в том, что именно растительные полифенолы защищают нас от сердечно-сосудистых заболеваний. К сожалению, только сегодня учёные установили, что некоторые свежие и сушёные фрукты имеют высокий уровень содержания различных полифенолов, обладающих защитным эффектом для здоровья человека.

Изюм, предлагаемый компанией «Entegre»

Последние научные исследования опровергли распространённые заблуждения о том, что сушёные фрукты менее полезны, чем свежие. Более того, выяснилось, что, наоборот, в ряде случаев как раз сухофрукты оказываются полезнее! Новейшие исследования сухофруктов, в частности *коринки* (мелких бессемянных ягод тёмных сортов винограда, высушенных на солнце), позволяют предположить, что в лабораторных условиях они подавляют некоторые формы рака. Хотя эти механизмы пока не изучены, но уже известно, что экстракты появляются, чтобы остановить распространение раковых клеток, уничтожить их и подавить воспалительные процессы.

Одним из распространённых заблуждений, возникающих при сравнении сушёных продуктов питания со свежими, является существующая практика сравнения находящихся в продукте питательных веществ на 100 г массы.

Разумеется, содержание сахаров в сухофруктах при такой методике оказывается непропорционально высоким по сравнению со свежими фруктами — ведь при сушке из плодов испаряется много воды. Это может отпугнуть от сухофруктов людей, контролирующих потребление сахара.

Однако, если принять во внимание размеры порций свежих и сушёных фруктов и наличие в них воды, то удельное содержание натуральных сахаров и калорий в свежих и сушёных фруктах оказывается одинаковым.

Увеличение потребления фруктов и овощей снижает уровень ожирения и хронических заболеваний.

Однако, несмотря на пропагандистские кампании и образовательные усилия, сохраняется значительный разрыв между рекомендуемым и фактическим потреблением фруктов и овощей жителями нашей планеты.

Сухофрукты, наряду со свежими фруктами, уже включены в обязательные диетические рекомендации для жителей Аргентины, Австралии, Канады, Франции, ФРГ, Италии, Швеции, Великобритания и США. Этому хорошему примеру вполне могли бы последовать авторитетные специалисты и научная общественность других стран.

Наряду с важными питательными свойствами сухофрукты обладают естественной устойчивостью к порче, их легко хранить и транспортировать, они относительно дёшевы и доступны круглогодично, а также хорошо сочетаются со многими другими пищевыми продуктами. Всё это вместе взятое делает сухофрукты весьма привлекательным продуктом питания и способствует повышению совокупного потребления фруктов.

Современные научные данные относительно сухофруктов и орехов дают авторитетным специалистам и научной общественности отличный инструмент для выработки диетических рекомендаций по здоровому питанию.

Турция является крупнейшим в мире производителем и экспортёром фундука, изюма, инжира и кураги.

Компания «Entegre» предлагает различные виды сушёных абрикосов (курага, кайса и др.)

В 2010 году турецкий экспорт сухофруктов принёс стране $1,2 млрд. В 2011 г. эта сумма может вырасти до $1,5 млрд, а к 2023 году — до $5 млрд.

В 2010 году производство изюма в Турции составило 250,0 тыс. т, а в 2011 г. оно может увеличиться до 260,0 тыс. т. Ежегодно порядка 5–10% совокупного урожая винограда в Турции направляется на переработку и производство изюма. Каждый год примерно 40,0–50,0 тыс. т изюма реализуются на турецком рынке: в 2011 г. этот объём может достичь 53,5 тыс. т. Турция импортирует очень мало изюма (1,0–2,0 тыс. т в год), а экспортирует очень много. В 2011 г. объём его экспорта составит около 210,0 тыс. т.

Крупнейшими потребителями турецкого изюма являются страны Евросоюза, в первую очередь Великобритания, Нидерланды (страна-реэкспортёр плодоовощной продукции) и ФРГ.

Что касается турецкого экспорта орехов, то в 2010 году только фундука Турция экспортировала на сумму $805,4 млн (это на 32% больше, чем в 2009 г.). Турецкий урожай фундука (свыше 800 тыс. тонн в год) втрое превышает производство этих орехов в 19 странах-конкурентах (из мировой двадцатки) вместе взятых (Италия, США, Азербайджан, Испания, Грузия, Иран, Франция, Польша, Киргизия, Хорватия, Узбекистан, Белоруссия, Греция, Таджикистан, Молдавия, Россия, Португалия и Монголия).

Россия является одним из крупнейших покупателей турецких сухофруктов и орехов.

Одной из ведущих компаний на мировом рынке сухофруктов и орехов является турецкое предприятие «ENTEGRE GIDA SANAYİ A.Ş.», название которого можно перевести на русский язык как Акционерное общество «Энтегре Пищевая Промышленность». Эта компания была создана в 1990 году на производственной площади в 5500 м^2 в городе Малатья на востоке Турции. Сегодня производственные мощности «Entegre» позволяют ежегодно поставлять на рынок более чем 6000 тонн сухофруктов, орехов и семян. Продукция, включающая в себя, в частности, курагу, ядра абрикосовых косточек, фундук, изюм, инжир и многое другое, поставляется в три десятка стран мира.

Благодаря своей политике постоянного совершенствования бизнес-процессов компания «Entegre» соответствует необходимым техническим условиям и требованиям международного стандарта ISO 22000:2005 «Системы менеджмента в области безопасности продовольствия и пищевой продукции — Требования для любых организаций в цепи поставок»[1]. Это первый международный стандарт, на основании которого можно внедрить и сертифицировать систему менеджмента безопасности пищевой продукции. В нём рассмотрены вопросы информирования, управления системой и контроль рисков.

Так выглядит предприятие «Entegre» в городе Малатья (Турция)

Все 200 сотрудников проходят соответствующее обучение и получают, в случае необходимости, регулярную помощь для предотвращения болезней пищевого происхождения, а также микробного, химического и физического загрязнения сухофруктов и орехов в соответствии с существующими правилами санитарно-гигиенической безопасности пищевого производства.

В интересах потребителей «Entegre» уделяет максимальное внимание вопросам контроля перерабатываемой продукции, производственных помещений и технологического оборудования во избежание появления неприемлемых уровней содержания вредных микробиологических и химических веществ в сухофруктах и орехах.

В результате в компании «Entegre» получают высококачественную продукцию, причём в оригинальной упаковке, созданной с использованием инновационных решений.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что совсем недавно именно компания «Entegre» выиграла тендер, объявленный находящимся в городе Малатья Турецким агентством по развитию территорий в верхнем течении реки Евфрат. На полученные государственные средства «Entegre» обязуется реализовать крупномасштабную инвестиционную программу по расширению собственных производственных мощностей.

Победа в тендере была обусловлена признанием успехов, достигнутых «Entegre» как в пищевом секторе, так и в своём регионе.

В рамках реализации вышеупомянутой инвестиционной программы на предприятии будет установлено новое современное оборудование, в том числе ленточный конвейер-сушилка непрерывного действия, оптическая лазерная сортировочная машина, контрольные электронные весы и лабораторное оборудование с электроприводом. «Всё этого позволит “Entegre” не только удовлетворить запросы широкого круга клиентов, но и получить новые конкурентные преимущества», — считает президент «Entegre» Джелал Сёйлер.

Так, в результате реализации данного инвестиционного проекта компания планирует увеличить свои производственные мощности для кураги более чем на одну треть, а завершение модернизации в полном объёме намечено на следующий сезон. **RF**

[1] Российским аналогом ISO 22000:2005 является ГОСТ Р ИСО 22000-2007. (*Прим. ред.).*

Обладают Восхитительным Вкусом

Курага

Dried Apricots

Ядра абрикосовых косточек

Apricot Kernels

Фундук

Hazelnut Kernels

Изюм

Raisin Sultanas

Инжир

Dried Figs

Турция

Что Мы Предлагаем?

- Удовлетворенность Клиентов и Долгосрочный Успех
- Высокое Качество
- Привлекательные Цены
- Быстрый Ответ и Гибкий График Поставки

FOOD INDUSTRY

entegre

SINCE 1990

ENTEGRE GIDA SANAYİ A.Ş.
Hanımın Çiftliği Mevkii 44070
Malatya/Türkiye
Телефон: +90 422 381 0131 - Факс: +90 422 381 0134
entegre@entegre.com - www.entegre.com

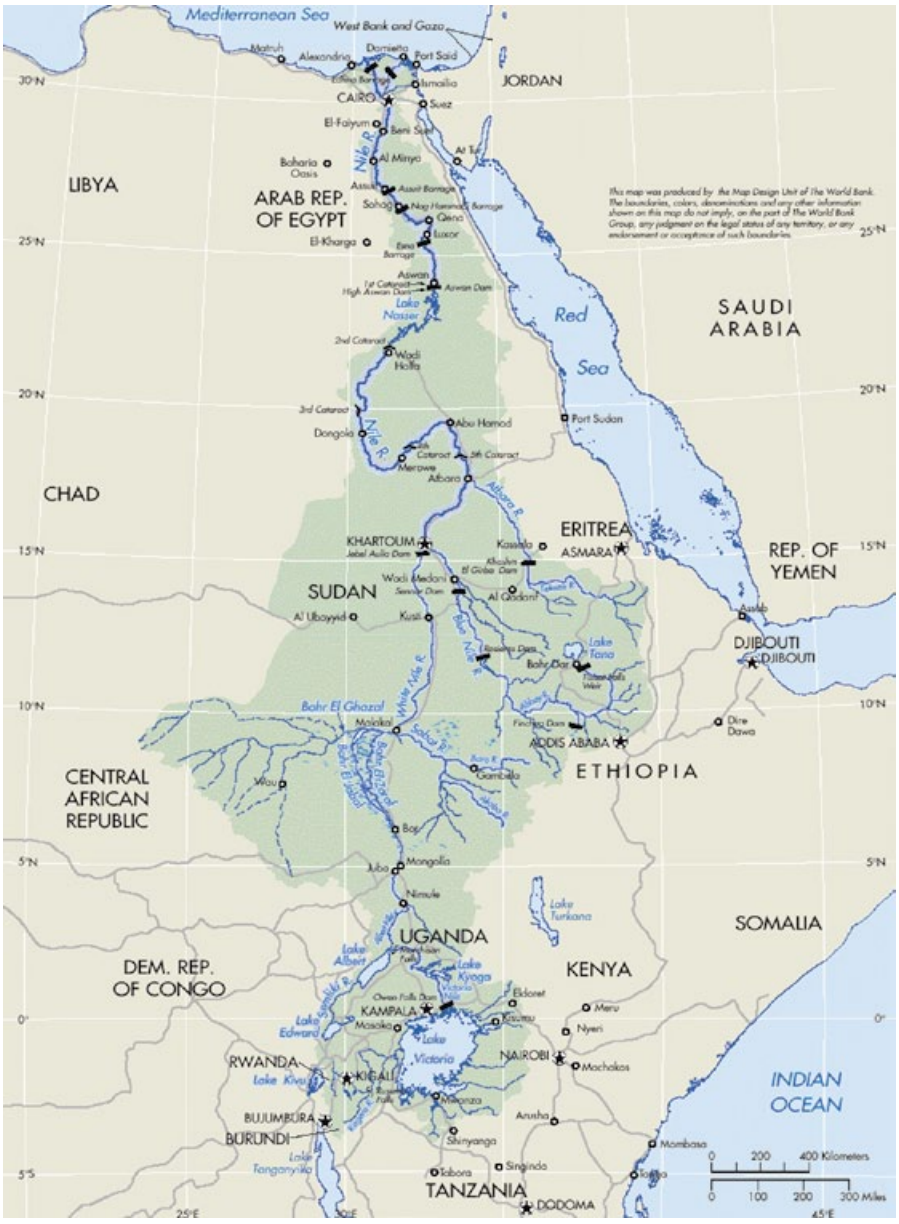
ISO 22000:2005

IPM

«Потому что без воды…»

Вадим Анискин

Череда цветных революций и гуманитарных бомбардировок на севере Африки отодвинула на второй или даже третий план появление 9 июля 2011 г. на карте мира нового государства – Южного Судана. И напрасно, поскольку это событие может кардинально повлиять на сельское хозяйство на северо-востоке Чёрного континента. Дело в том, что уже очень скоро, но на этот раз с небывалой остротой, встанет вопрос о перераспределении водных ресурсов Нила среди всех стран, через которые протекает эта великая река.



Нил — одна из крупнейших рек мира, вплоть до недавнего времени считавшаяся самой длинной на нашей планете (6700 км). В засушливом африканском климате воды Нила дарят жизнь людям, животным и растениям. Долина Нила являлась не только колыбелью античной цивилизации, но и житницей всего Средиземноморья.

Сегодня в мире нет другой такой реки, от которой зависит само существование огромного числа людей в одиннадцати странах.

Подсчитано, что ежегодный сток Нила в Средиземное море составляет до 90 млрд кубометров (90 км^3). Если читатель обладает достаточной фантазией, то для наглядности (хотя какая уж тут наглядность?!) этот огромный объём он может себе представить в виде водяного столба диаметром 9 м, простирающегося от Земли до Луны.

В течение пяти тысячелетий страшным сном для египтян было ограничение их доступа к водам Нила народами, проживающими выше по его течению. Поэтому экспансионистские устремления правителей Египта во все времена были направлены на юг, к истокам Нила.

В озере Виктория в Уганде берёт своё начало Белый Нил, который в центральном Судане сливается с Голубым Нилом, Атбарой и Собатом, текущими из Эфиопии и наполняющими Нил 80% воды. Соглашение, заключённое в 1929 году Британской империей с Египтом, давало последнему право ежегодно распоряжаться 96% совокупного стока реки. Напомним читателю, что в то время Уганда была британской колонией, а Судан находился под совместным англо-египетским управлением (кондоминиумом). Соглашение было продлено в 1959 году, когда Судан получил независимость. В то время годовой сток Нила оценивался в 84 км^3. Из этого объёма Египту было выделено 55,5 км^3, а Судану — 18,5 км^3. Более того, Соглашение признавало за Египтом право вето на строительство в верхнем течении Нила плотин и иных гидротехнических сооружений, которые могли бы уменьшить сток реки. Император Эфиопии пообещал королю Египта, что не будет возводить никаких сооружений, которые могли бы удержать воду, идущую в Нил. Впрочем, в то время эти ограничения и обещания для всех стран бассейна Нила, исключая Египет, носили чисто умозрительный характер, поскольку Эфиопия и британские колониальные владения не располагали ни кадрами, ни техническими и финансовыми средствами для осуществления каких бы то ни было гидротехнических проектов.

Нельзя сказать, что с получением независимости странами бассейна Нила в начале второй половины XX века ситуация претерпела существенные изменения. Египет использовал все свои дипломатические возможности для блокирования инвестиций Всемирного банка, которые могли бы нарушить статус-кво в распределении нильской воды, и параллельно возводил очередные плотины. Благодаря строительству с помощью советских

специалистов высотной Асуанской плотины[1] площадь возделываемых земель в Египте увеличилась пятикратно! Экономический эффект для сельского хозяйства налицо, а ведь плотины включают в себя и гидроэлектростанции. Энергия, вырабатываемая Асуанской ГЭС, в 1967 году покрывала половину совокупной потребности Египта в электричестве.

Всё бы хорошо, но в устье Нила меньше воды, чем в его среднем течении. Причины следующие: рост численности населения, отсутствие притоков на участке свыше 3000 км, забор воды для сельскохозяйственных, промышленных и бытовых целей, а также сильное испарение в условиях окружающей пустыни. Всё это приведёт к тому, что обеспеченность водой на душу населения сократится с 922 м^3 в 1990 году до 337 м^3 к 2025 году. И это при условии, если существующее распределение вод Нила останется неизменным! А если нет?

За последние 50 лет население в странах бассейна Нила увеличилось в пять раз, соответственно выросли возделываемые площади. Какой-никакой, но экономический прогресс пришёл и сюда. В этот регион, особенно в Судан, инвестирует огромные средства Китай. Построены тысячи километров дорог, десятки мостов, много фабрик. Местные правительства нацелены на новые источники энергии и создание водохранилищ. Существуют планы по строительству ряда плотин и ГЭС, некоторые уже реализуются.

Тем временем Египет по-прежнему ссылается на Соглашение 1929 года и грозит предпринять военные действия против любой страны, которая осмелится нарушить колониальный статус-кво. Недовольство позицией Египта по данному вопросу высказывает подавляющее большинство стран бассейна Нила (Эфиопия, Уганда, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Кения, Руанда и Танзания), полагающие, что ресурсы Нила должны принадлежать всем странам региона, а не избранным.

Хотя в 1999 году государства региона взяли на себя обязательства взаимодействовать с целью совместного использования вод Нила, распределения экономических выгод и обеспечения безопасности, Египет и Судан, ранее заключившие между собой двусторонний договор, по-дипломатически агрессивно торпедируют любые предложения, которые могут ограничить доступ этих двух стран к водным ресурсам Нила.

В мае 2010 года Руанда, Эфиопия, Уганда и Танзания в угандийском местечке Энтеббе, получившем всемирную известность после антитеррористической операции израильского спецназа в 1976 году, подписали договор о принципах использования водных ресурсов и о создании с этой целью Комиссии бассейна Нила, призванной оценивать все проекты, которые имеют отношение к Нилу и его притокам, и утверждать (или не утверждать) их. Позже к этому договору присоединились Кения и Бурунди. В переводе с дипломатического языка на русский это означает, что страны, подписавшие данный договор, аннулировали права Египта и Судана на 90% вод Нила и намерены приступить к реализации проектов строительства ГЭС и ирригационных каналов, а это неизбежно приведёт к сокращению объёмов нильской воды, поступающей в Судан и Египет.

Однако главные потребители нильской воды — Египет и Судан — данный договор проигнорировали. Более того, Египет рассматривает его в качестве прямой угрозы своей национальной безопасности — ведь Нил формирует 95% запасов пресной воды этой страны, а в прибрежной полосе реки шириной всего 10–15 км проживают около 97% населения Египта.

Египетское правительство по этому поводу заявило, что никогда не признает никаких односторонних договоров, подписанных государствами, которые расположены в верхнем течении Нила. При этом оно ссылается как на Соглашение 1929 года, так и на «исторические права» Египта на Нил. Права правами, но ведь нельзя же лишать воды народы других стран? Кстати, проблему распределения воды между жителями гор и долин пытались законодательно регулировать ещё древние хетты. Только вот хеттов уже нет, а проблема осталась.

А что говорит по этому поводу международное право? Какие страны региона связаны британско-египетским соглашением 1929 года? ДР Конго, Руанда и Бурунди явно отпадают — они были бельгийскими колониями. Провозгласившие независимость в начале 1960-х годов Танзания (в то время ещё Танганьика), Кения и Уганда, объявили, что будут признавать международные договоры, заключённые от их имени Британской империей, только в течение 2 лет. Получается, что лишь Эфиопия, суверенное государство как в 1929 году, так и сегодня, не должна строить плотины на притоках Нила?

Появление на карте Африки Южного Судана может дополнительно осложнить ситуацию — ведь это будет одна из самых бедных и неразвитых стран мира, хотя и имеющая природные богатства. При сотрудничестве с Китаем и взамен на имеющуюся здесь нефть страна может получить финансовые средства для своего развития, а также доступ к гидротехническим и ирригационным технологиям. С уверенностью можно сказать, что новое государство будет стремиться к обретению экономической независимости от Судана.

Не исключено, что в отношении соглашения 1929 года Южный Судан возьмёт пример с Судана, который при провозглашении своей независимости в 1956 году объявил, что отныне его не связывают никакие прежние международные соглашения. В любом случае, Южный Судан займёт позицию стран верхнего течения Нила.

Есть два решения имеющейся проблемы.

Первое — мирное. Строительство крупных гидротехнических сооружений в верхнем течении Нила (то есть на его притоках) займёт не менее 10 лет, и за это время противоборствующие стороны могут прийти к компромиссу. Кения и Танзания планируют крупные инвестиции в своё сельское хозяйство, немыслимые без использования водных ресурсов. Эфиопия заканчивает строительство высотной плотины «Гибе III» на реке Омо (не связанной с бассейном Нила). В результате в 2013 году Эфиопия получит самую мощную ГЭС в Африке. Сегодня Эфиопия использует менее 1% нильской воды из-за египетского противодействия большим ирригационным проектам в этой стране.

2 апреля 2011 г. был заложен первый камень в основание плотины «Великое тысячелетие» (Grand Millennium Dam) с ГЭС проектной мощностью 5,25 ГВт на Голубом Ниле в Эфиопии. Средства для строительства и оснащения этого гидротехнического сооружения

[1] Более подробно об этом см. статью «Египетские впечатления» в «Русском плодоовощном журнале» №1 (3), 2010 (с. 20). (*Прим. ред.*).

Табл. 1. Удельное потребление воды для получения различных продуктов растительного происхождения[2]

Название продукта	Объём воды на 1 т продукта, м³/т
Авокадо	1981
Анис, бадьян, фенхель, кориандр	8280
Томаты	214
Абрикосы	1287
Ананасовый сок	1273
Ананасы	255
Апельсиновый сок	1018
Апельсины	560
Арахис в скорлупе	2782
Арахис лущёный	3974
Арбузы	235
Артишоки	818
Баклажаны	362
Бананы	790
Батат	383
Брокколи, цветная и брюссельская капуста	285
Виноград	608
Виноградное вино	869
Вишня	1411
Гвоздика	61205
Голубика высокорослая	845
Горох (сухой)	1979
Горошек зелёный	595
Грейпфрутовый сок	675
Грейпфруты	506
Грецкий орех в скорлупе	4918
Грецкий орех лущёный или очищенный	9280
Груши	922
Земляника садовая	347
Изюм	2433
Имбирь	1657
Инжир	3350
Какао-бобы	19928
Капустные культуры	280
Картофель	287
Киви	514
Клюква	276
Кокосовые орехи	2687
Кофе (зелёные зёрна)	15897
Кофе (обжаренные зёрна)	18925
Крыжовник	526
Кукуруза (в початках)	700
Кукуруза (зерно)	1222
Латук	237

Название продукта	Объём воды на 1 т продукта, м³/т
Лимоны и лаймы	642
Лук зелёный, в том числе шалот	272
Лук репчатый	345
Малина	413
Манго, мангостины, гуавы	1800
Мандарины и их гибриды	748
Миндаль (в скорлупе)	8047
Миндаль лущёный или очищенный	16095
Морковь и репа	195
Мята	288
Овёс	1788
Огурцы и корнишоны	353
Оливки	3015
Орехи кешью	14218
Папайя	460
Перец сладкий и острый (свежий)	379
Персики и нектарины	910
Подсолнечник (семена)	3366
Пшеница	1827
Рис-сырец	1673
Рожь	1544
Сахар-сырец свекловичный	865
Сахар-сырец тростниковый	1666
Сливы и тёрн	2180
Смородина	499
Соевые бобы	2145
Спаржа	2150
Тыквы и кабачки	336
Фасоль (сухая)	5053
Фасоль стручковая	561
Финики	2277
Фисташки	11363
Фундук в скорлупе	5258
Фундук лущёный или очищенный	10515
Чай, зелёный и чёрный	8856
Черешня	1604
Чеснок	589
Чечевица	5874
Шоколад	17196
Шпинат	292
Яблоки свежие	822
Яблоки сушёные	6847
Яблочный сок (неферментированный)	1141

[2] Более подробно см. Mekonnen, M.M. and Hoekstra, A.Y. (2010) The green, blue and grey water footprint of crops and derived crop products, Value of Water Research Report Series No. 47, UNESCO-IHE, Delft, the Netherlands. (*Прим. ред.*).

($4,8 млрд) с огромным водохранилищем планируется позаимствовать главным образом у китайских банков, а также посредством распространения среди граждан Эфиопии специально выпущенных облигаций. Расплачиваться с кредиторами Эфиопия планирует деньгами, полученными от будущего экспорта электроэнергии. Кроме этой плотины, Эфиопия планирует построить ещё полдесятка других гидроэнергетических сооружений.

Таким образом, Египет и Судан в будущем будут получать меньше нильской воды и им придётся с этим считаться. Обе страны будут вынуждены ограничить использование воды в промышленности и сельском хозяйстве, внедрив водосберегающие технологии. Климат и демографическая ситуация не облегчат положения: непостоянство осадков может увеличить спрос на воду, а в течение 25 лет население региона может удвоиться. Так, сегодня в Эфиопии проживают свыше 90 млн человек, в Египте — более 82 млн, в обоих Суданах — 45 млн[3]. По оценкам ООН,

[3] По данным *CIA — The World Fact Book* на июль 2011 года. (*Прим. ред.*).

только в этих четырёх государствах в 2025 году будут проживать 272 млн человек, а в 2050-ом — все 360 млн. Что же касается международных организаций, то они становятся всё более политически ангажированными и по этой причине утрачивают свой авторитет в качестве помощников или посредников в достижении компромиссов.

Многие страны пеняют Египту на то, что он нерационально использует нильскую воду. Главным объектом критики является рукотворное озеро Насер (гигантское водохранилище перед Асуаном), с поверхности которого ежегодно испаряется до 10 км^3 воды. Якобы нужно было такое водохранилище создавать не в этом месте, а на Голубом Ниле в горной части Эфиопии, поскольку там не так жарко и испарение менее интенсивное. Ну, все мы крепки задним умом, а если учитывать отсутствие сплочённости у стран бассейна Нила, то проект строительства высотной Асуанской плотины утверждался бы до сих пор…

Впрочем, на территории Египта огромные объёмы воды, действительно, просто испаряются или застаиваются в болотах, расположенных вдоль русла Нила. Египет мог бы интенсифицировать сельскохозяйственное производство и уменьшить его водозатратность посредством внедрения современных водосберегающих технологий. Сегодня годовой расход воды на 1 га обрабатываемых сельскохозяйственных земель в Египте составляет 15 000 м^3. Это число можно уменьшить по крайней мере на 30% благодаря использованию разбрызгивателей и на 40% после внедрения капельного орошения.

В настоящий момент египтяне не готовы вкладывать даньги в модернизацию ирригационных технологий. Более того, у местных фермеров нет стимулов экономить воду, ведь среднестатистический египетский земледелец, обрабатывающий 1,6 га своих угодий, просто физически не может потратить $4400 на разбрызгиватели, поскольку его годовая чистая прибыль вдвое меньше.

Любопытный проект переброски вод Нила в Израиль предложил уже в далёком 1994 году учёный Гидеон Фишельзон[4]. Суть предложения сводится к следующему. Израиль поставляет Египту по льготным ценам соответствующее оборудование, а последний перенаправляет в Израиль 1/2 сэкономленного при этом объёма воды. Переданные Египту израильские технологии вместе с необходимым оборудованием позволили бы египетским фермерам уменьшить количество используемых удобрений (подаваемые через разбрызгиватели, они распределяются равномернее). По расчётам исследователя, затраты на поставку нильской воды в Израиль в объёме менее 1% стока этой реки будут ниже, чем опреснение морской воды. Хотя проект вполне реальный, но в условиях острого политического противостояния Израиля и арабского мира он представляется нереализуемым даже в среднесрочной перспективе.

А как всё вышесказанное отразится на плодоовощном производстве в странах региона? По-видимому, в Египте оно сократится, а в других странах бассейна Нила (особенно в Эфиопии) существенно увеличится. Причём изменятся не только объёмы производства, но и ассортимент выращиваемой продукции. Причём во главу угла будет поставлена не только водозатратность выращивания той или иной культуры (см. табл. 1), но и (в условиях роста народонаселения) её пищевая ценность в смысле калорийности (см. табл. 2). Кстати, уже сейчас ясно, что в регионе будет бесперспективно выращивать и водолюбивый хлопчатник, и технические культуры для получения биотоплива.

Второе решение — военное. Эксперты предупреждают, что XXI век будет столетием войн за воду, причём не только в Африке[5]. Хотя Египет и является мощной военной силой в рамках региона, но после 1973 года он практически не участвовал в боевых действиях. В Судане же регулярная армия и вооружённые формирования различных политических организаций вели между собой боевые действия различной степени интенсивности на протяжении нескольких десятилетий, главным образом в провинции Дарфур и на юге страны. В 2010 году бедная страна Уганда потратила €211 млн на закупку шести российских истребителей Су-30, благодаря чему её ВВС стали едва ли не лучшими в регионе. Правительство этой страны не скрывает, что авиация будет защищать Уганду от возможной агрессии со стороны Египта. И это вовсе не преувеличение — ведь когда в 1995 году Судан лишь намекнул на строительство новой плотины и на своё намерение расторгнуть «нильский» договор с Египтом, последний начал планировать воздушный налёт на Хартум…

Табл. 2. Удельное потребление воды сельскохозяйственными культурами для получения 1 ккал[1]

Название продукта	Объём воды на 1 ккал продукта, л/ккал
Корнеплоды и клубнеплоды	0,47
Злаки	0,51
Сахар	0,68
Масляничные	0,81
Овощи	1,34
Фрукты	2,10
Орехи	3,63

В 1999 г. Египет пригрозил применить силу уже против Эфиопии, если последняя будет злоупотреблять своим географическим положением в верховьях Голубого Нила. Однако, несмотря на египетские угрозы, Эфиопия не отказалась от намерений в будущем тратить на нужды сельского хозяйства до 16% водных ресурсов Голубого Нила — самого многоводного притока Нила, что приведёт к уменьшению стока ниже по течению реки.

И последнее. Сегодня такие крупные потребители продовольствия, как Китай, Индия, Саудовская Аравия и Южная Корея, активно скупают примыкающие к Нилу и его притокам сельскохозяйственные угодья, порой по нескольку млн гектаров, в Судане, Эфиопии, Замбии и ДР Конго. Это беспокоит не столько местное население, сколько египтян, поскольку в случае военного решения региональный конфликт может перерасти в глобальный.

«И поднял Аарон жезл и ударил по воде речной пред глазами фараона и пред глазами рабов его. И вся вода в реке превратилась в кровь; и рыба в реке вымерла, и река воссмердела, и Египтяне не смогли пить из реки; и была кровь по всей земле Египетской» (Исх. 7. 20–21). Дай Бог, чтобы эти слова из Пятикнижия не оказались пророческими… RF

[4] Более подробно см. Fishelson, G. The water market in Israel: An example for increasing the supply, Resource and Energy Economics, Volume 16, Issue 4, November 1994, Pages 321-334. (*Прим. ред.*).

[5] Другими регионами войн за воду могут стать, в частности, Ближний и Средний Восток, Индостан, Индокитай и Средняя Азия. (*Прим. ред.*).

Вадим Анискин

Этилен, вредный и полезный

Фрукты и овощи выделяют газ этилен, который стимулирует дозревание плодов. Искусственно увеличивая или уменьшая его выделение и концентрацию в атмосфере плодоовощного хранилища, можно ускорять или замедлять процесс дозревания плодов, то есть контролировать их качество и лёжкость.

Этилен, или этен (C_2H_4) — одно из самых востребованных органических химических соединений. Ежегодно в мире производится порядка 75 млн т этого газа. Этилен является продуктом основного органического синтеза и применяется для получения, в частности, полиэтилена, окиси этилена, дихлорэтана (винилхлорида), стирола, уксусной кислоты, этилбензола, этиленгликоля, этилового спирта и др.

Но нас этот газ интересует по той причине, что он является фитогормоном практически у всех растений.

Этилен физиологически воздействует на растение на протяжении всей его жизни, стимулируя или регулируя созревание плодов, раскрытие цветка и сбрасывания листвы. Он может сократить лёжкость многих плодов, ускорив их дозревание. Стимулируя дозревание плодов, этилен одновременно приближает и начало процесса их разложения (гниения).

Некоторые овощи и фрукты выделяют большие количества этого газа, поэтому их нахождение рядом с другими плодами сокращают лёжкость последних. Например, в присутствии этилена бананы, томаты и яблоки дозревают быстрее. Это свойство этилена используют для искусственного дозаривания бананов и апельсинов в специальных камерах.

Даже в очень небольших количествах этилен может уничтожить листовые овощи в очень короткие сроки.

Для уменьшения содержания этилена при транспортировке или хранении овощей и фруктов существуют различные способы. Все они основаны на принципе поглощения этилена из окружающего овощи и фрукты воздуха. Мы рассмотрим здесь только некоторые способы.

Уже в течение ряда лет испанская компания «KEEPFRESH VERDE Y NATURAL, S.L.» производит и продаёт на европейском и американском рынке так называемые листы *KEEPFRESH*®. Строго говоря, это вовсе не листы, а большие бумажные двухслойные запечатанные пакеты типа привычных нам горчичников, но содержащих не сухую горчицу, а специальный поглотитель этилена, в состав которого входят: пористый минерал сепиолит, перманганат калия, синергетический антиоксидант *E-331* и антиоксидант *E-300*.

Такие пакеты просто кладутся поверх содержимого в ящики с овощами или фруктами, и они начинают поглощать этилен, выделяемый плодами.

Лист *KEEPFRESH*® в коробке с томатами

О популярности этого технического решения свидетельствует тот факт, что в 2010 году компания увеличила продажи листы *KEEPFRESH*® на 25%.

Сегодня в США усиленно рекламируется средство *Produce Freshies*™. Это маленькие пакетики, напоминающие упаковки с силикагелем в обувных коробках и предназначенные для продления жизни овощам и фруктам в бытовых условиях.

Пакетики *Produce Freshies*™ достаточно положить в овощной отсек холодильника или в вазу с фруктами, чтобы увеличить срок хранения плодов. Специальные гранулы микропористого минерала цеолита, обработанные перманганатом калия, действуют, то есть поглощают этилен и преобразовывают его в безвредный водяной пар и углекислый газ, в течение 3 месяцев. После этого пакетик может быть выброшен в мусор или отправлен в компостную яму, где превратится в органическое удобрение, поскольку материал пакетика является биоразлагающимся, и даже типографская краска на нём является безопасной для окружающей среды.

Реклама *Produce Freshies*™ строится на том, что американцы выбрасывают не менее 25% от купленных ими свежих овощей и фруктов, что в стоимостном выражении ежегодно составляет не менее $600 на одну среднестатистическую семью. А пакетики *Produce Freshies*™ продлевают срок хранения свежих овощей и фруктов по меньшей мере в 2 раза.

Вот только обрадуются ли работники розничной торговли,

Так выглядит установка *BIO TURBO 1000* производства «Miatech, Inc.» (США)

у которых счастливые обладатели пакетики *Produce Freshies*™ станут реже покупать овощи и фрукты?

В феврале 2009 года иранская компания «Zist Pazhoohan-e Khavar-e Miyaneh» приступила к производству наноадсорбентов (привет А.Б. Чубайсу!) этилена для фруктов и овощей, находящихся в кузовах транспортных средств и в холодных складских камерах. Иранцы утверждают, что их разработка в пять раз эффективные известных зарубежных технических решений по поглощению этилена. Более того, наноадсорбенты этилена дешевле иностранных аналогов, поскольку используют перманганат калия и природный минерал цеолит, в избытке имеющийся в Иране.

Американская компания «Miatech, Inc.» разработала технологию *Bio Turbo* и соответствующее оборудование, которое не только поглощает этилен, но и удаляет присутствующие в воздухе склада патогенные бактерии. Данная технология не требует перманганата калия и дорогостоящего бактерицидного освещения.

Похоже, что совмещение удаления этилена с очисткой воздуха от патогенов становится уже

Табл. 1. Овощи и фрукты, выделяющие этилен и чувствительные к нему

Название продукта	Выделение этилена	Чувствительность к этилену	Реакция на этилен
Яблоки	очень высокое	высокая	ожог/утрата хрусткости
Абрикосы	высокое	высокая	гниение
Груши азиатские	высокое	высокая	гниение
Спаржа	очень низкое	средняя	потеря крепости
Авокадо	высокое	высокая	гниение
Бананы	среднее	высокая	гниение
Ягоды	низкое	низкая	плесень
Брокколи	очень низкое	высокая	пожелтение
Брюссельская капуста	очень низкое	высокая	пожелтение
Канталупы	высокое	средняя	гниение
Морковь (без ботвы)	очень низкое	низкая	появление горечи
Черимойя	очень высокое	высокая	гниение
Черешня	очень низкое	низкая	размягчение
Огурцы	низкое	высокая	Пожелтение
Баклажаны	низкое	умеренно высокая	коричневые пятна
Грейпфруты	очень низкое	средняя	плесень
Виноград	очень низкое	низкая	плесень
Киви	низкое	высокая	гниение
Лимоны и лаймы	очень низкое	средняя	плесень
Латук и салатные культуры	очень низкое	высокая	красновато-коричневатая пятнистость
Манго	среднее	высокая	гниение
Дыни (кроме канталуп)	среднее	высокая	гниение
Лук и чеснок	очень низкое	низкая	неприятный запах/прорастание
Апельсины	очень низкое	средняя	плесень/разрушение кожуры
Папайя	высокое	высокая	гниение
Маракуйя	очень высокое	высокая	гниение
Персики и нектарины	высокое	высокая	гниение
Груши (кроме азиатских)	высокое	высокая	гниение
Хурма	низкое	высокая	гниение
Сливы и чернослив	среднее	высокая	гниение
Картофель	очень низкое	средняя	прорастание
Айва	низкое	высокая	гниение
Томаты	среднее	высокая	сморщивание/гниение
Арбузы	низкое	высокая	потеря твёрдости

Источники: Source: PDA *Fresh Produce Manual* (1997) и *Shipping Guide for Perishables* (1991).

Сотрудники компании «Ethylene Control, Inc.» Дейв Бисуэлл и Норма Харрис гордятся своим детищем — установкой *EC-3 Plus*

тенденцией. Оборудование для этих целей выпускает, например, калифорнийская компания «Ethylene Control, Inc.». Недавние испытания разработанной ею установки *EC-3 Plus*, которые были проведены южноафриканским исследовательским центром «QMS Agri Science», показали, что такое оборудование удаляет не только 95% этилена из воздуха, но и демонстрирует схожий результат в отношении бактерий и плесени.

Установка *EC-3 Plus* оказалась очень эффективной в уменьшении в воздухе спор грибов, особенно плесени типа *Rhizopus* — серьёзного патогена томатов при их холодном хранении. Более выносливая плесень *Penicillium* также была ликвидирована. То же касается и грибов Trichoderma.

Получается, что *EC-3 Plus*, является эффективным средством для удаления из воздуха не только этилена, но и различных патогенных бактерий, плесени, гнили и неприятных запахов.

Адсорбирующие гранулы, используемые здесь, в настоящее время патентуются.

При использовании *EC-3 Plus* в помещении объёмом 3000 м^3 воздух в нём полностью обновляется каждые 3,5 часа. Стоимость установки невелика: всего $1675 (на условиях FOB, Калифорния). **RF**

©Fruit Logistica Press Photo

Лучшие продукты для романтического ужина

Известная писательница и журналистка Чандана Банерджи составила для индийского женского журнала *FEMINA* рейтинг лучших продуктов для романтического ужина в домашней обстановке. Они не только содержат афродизиаки[1], но и очень полезны, а также, по мнению автора, способствуют созданию атмосферы влюблённости.

Спаржа

Это отличный источник калия, клетчатки, витаминов B_6 и С, каротина и тиамина[2]. Имеет очень высокий уровень содержания фолиевой кислоты, одним из эффектов присутствия которой в организме человека является стимулирование производства гистамина[3].

Базилик

Это то что надо для сенсорной стимуляции[4]! Ароматические, вкусовые и декоративные качества базилика помогут вам украсить любое блюдо.

Миндаль

Этот питательный орех с давних времен считается символом плодородия. Он содержит магний, витамин Е и клетчатку, которые позволяют вам всегда оставаться здоровыми, подтянутыми и настроенными на любовь. Ежедневное употребление миндаля должно стать вашей полезной привычкой.

Острый перец (чилли)

Он известен тем, что не только привносит в организм ощущение тепла, но и улучшает кровообращение, стимулирует нервные окончания и учащает сердцебиение. Дополнительным эффектом употребления острого перца является высвобождение эндорфинов[5], которые хорошо известны тем, что создают ощущение хорошего самочувствия.

Авокадо

Плоды авокадо богаты калием, фолиевой кислотой и витамином B_6, который сохраняет нашу иммунную систему здоровой[6]. Это просто великолепные фрукты!

Бананы

Банан — это настоящий кладезь витаминов группы В, магния и калия. Можно забросить бананы в шейкер и приготовить десерт или на скорую руку испечь экзотический банановый торт.

Шоколад

Шоколад часто называют королём афродизиаков. Он содержит фенилэтиламин[7], который доставляет дофамин[8] в участки мозга, «отвечающие» за чувство удовольствия. Шоколад также содержит анандамид[9], создающий хорошее самочувствие, и триптофан[10], вызывающий чувство благополучия. Попробуйте один шоколадный десерт на двоих. А любителям изысканных любовных фантазий подойдёт крем-краска для тела со вкусом шоколада…

Устрицы

Эти морские двустворчатые моллюски богаты витаминами B_1, B_3, B_6 и B_{12}, селеном, фосфором и белком. Они также содержат очень много цинка, усиливающего половое влечение как у мужчин, так и у женщин.

Инжир

Люди верят, что плоды инжира возбуждают страсть. А то, что инжир сам по себе очень вкусный фрукт, делает его употребление ещё более желательным. На скорую руку можно приготовить десерт из бананов и свежего инжира в сухарях или освежающий лимонный десерт с жареным инжиром, чтобы почувствовать истинный вкус этого экзотического фрукта.

Мёд

Добавив в морожёное немного мёда, вы получите дозу бора, который помогает организму использовать и усваивать женский половой гормон — эстроген. Исследования показывают, что тот же бор может повысить уровень тестостерона в крови и, как следствие, усилить сексуальное влечение как у мужчин, так и у женщин.

Приятного аппетита, хорошего настроения и успехов на любовном фронте! RF

---

[1] Возбуждающие средства, усиливающие половое влечение. (*Прим. ред.*).
[2] Тиамин, он же витамин B_1, играет важную роль в процессах метаболизма углеводов и жиров. Необходим для нормального протекания процессов роста и развития и помогает поддерживать надлежащую работу сердца, нервной и пищеварительной систем. (*Прим. ред.*).
[3] Гистамин является одним из эндогенных факторов (медиаторов), участвующих в регуляции жизненно важных функций организма и играющих важную роль в патогенезе ряда болезненных состояний. (*Прим. ред.*).
[4] Сенсорная стимуляция — использование при воздействии на мозг естественных или близких к ним стимулов (зрительных, слуховых, обонятельных, тактильных и др.). (*Прим. ред.*).
[5] Из-за низкого уровня эндорфинов («гормонов счастья») у человека возникает депрессия, апатия, беспричинная тоска и уныние. (*Прим. ред.*)
[6] Подробнее о полезных свойствах авокадо см. статью Юлии Анав «Ешьте больше авокадо — не пожалеете!» в №2 (2) «Русского плодоовощного журнала» (2009 г.). (*Прим. ред.*).
[7] Фенилэтиламин — моноамин со стимулирующим и эйфорическим действием. В головном мозге он влияет на настроение и эмоции, увеличивает ментальную сосредоточенность. (*Прим. ред.*).
[8] Дофамин — нейромедиатор, относящийся к «гормонам счастья». (*Прим. ред.*).
[9] Этот эндогенный морфин является нейромедиатором, создающим ощущение эйфории. (*Прим. ред.*).
[10] Этот нейромедиатор вызывает умственное расслабление и ощущение эмоционального благополучия. (*Прим. ред.*).

Прямые поставки — путь к успеху!

Датский логистический оператор DAMCO уверенно расширяет свою деятельность в России.

Оле Шак Петерсен,
Директор по рефрижераторным перевозкам компании DAMCO (Дания)

DAMCO, один из ведущих 3PL-провайдеров[1], специализируется на разработке индивидуальных решений по доставке грузов и управлению цепочками поставок. Осуществляет самостоятельную деятельность в рамках всемирно известной группы компаний A.P. Moller - Maersk Group.

В 2010 году чистая операционная выручка DAMCO превысила $2,7 млрд. В товарном отношении это более чем 2,4 млн TEU[2] морского фрахта, включая перевалку грузов, и 75 тыс. т поставок по воздуху.

Компания представлена в России с 2003 года и сегодня имеет офисы в Санкт-Петербурге, Москве, Новороссийске, Владивостоке и Калининграде. DAMCO успешно наращивает объёмы своих услуг, оказываемых российским клиентам. В 2010 году структура услуг DAMCO в России выглядела следующим образом:

- морской фрахт — 9500 TEU;
- 2500 автомобильных и 2000 железнодорожных перевозок;
- авиафрахт — 780 т.

Россия для DAMCO является очень важным рынком — ведь спрос на услуги по импорту от российских оптовиков и розничных сетей, а также от международных ритейлеров, работающих в России, постоянно растёт. На сегодняшний день в мире большая часть свежей импортной плодоовощной продукции перевозится в рефрижераторных контейнерах. С расширением использования контейнерных перевозок импортёры свежих фруктов и овощей освобождаются от необходимости делать (и проплачивать авансом!) очень большие заказы крупным экспортирующим компаниям из, например, Эквадора или Нидерландов. Теперь импортёры могут заказывать даже сборный товар от нескольких производителей и, соответственно, с бóльшим объёмом документации.

Вот здесь-то на арене и появляется DAMCO со своими логистическими ноу-хау, информационными системами, опытом и широким присутствием по всему миру (компания располагает более чем 280 отделениями и представительствами в 120 странах).

DAMCO предлагает российским клиентам полный спектр услуг: наземные (автомобильные и железнодорожные), воздушные и морские перевозки, а также экспедирование и решение сложных логистических задач по индивидуальным запросам

один контейнер и предъявлять очень конкретные требования в отношении поставщиков, качества и количества продукции, цены, места происхождения и т.п.

Для импортёра это означает безусловно бóльшую гибкость и новые возможности, но вместе с тем и усложнение работы. Дело в том, что если раньше рефрижераторное судно могло быть полностью загружено товаром от 1–2 поставщиков, то теперь — в случае рефрижераторного контейнеровоза — в один контейнер может быть погружен

После того как импортёр предоставил аккредитив[3] производителю, DAMCO фактически берёт на себя всю остальную работу и гарантирует, что закупленный товар будет доставлен не только точно в указанное место и в нужное время, но и в надлежащей кондиции. Вы согласны, что это

[1] Термин 3PL (***3**rd **P**arty **L**ogistics*) применяется для обозначения современной концепции покупки логистических услуг, когда клиенту предлагается комплексное обслуживание. (*Прим. ред.*).

[2] TEU — условная единица измерения количественной стороны транспортных потоков, пропускной способности контейнерных терминалов или вместимости грузовых транспортных средств. Эквивалентна размерам 20-футового контейнера. (*Прим. ред.*).

[3] Здесь: документ, который был эмитирован коммерческим банком и свидетельствует о том, что последний принимает на себя обязательства по оплате переводных векселей, выставленных в соответствии с оговорёнными условиями. (*Прим. ред.*).

действительно простой и современный способ торговли?

По нашему опыту, клиенты хотят обезопасить неразрывную цепочку поставок от производителей к распределительному центру или непосредственно на свои предприятия, независимо от ситуации на рынке. То есть с самого начала этой цепочки до её конца.

Это означает, что клиенты хотят иметь одинаковую уверенность в том, что они получат товар независимо от того, где находится его производитель: в Бангладеш, Нидерландах, Эквадоре или во Франции. Тем не менее, практика свидетельствует о том, что клиенты испытывают бóльшие сложности и трудности именно на развивающихся рынках.

Таким образом, для логистической отрасли важно инвестировать средства в создание сильного плацдарма именно на таких рынках, чтобы обеспечить надёжность на всех стадиях логистической цепочки.

Для этого необходимо иметь на местах компетентную команду, располагающую реальной практической информацией. Поэтому неслучайно более половины сотрудников DAMCO (а всего их 9500!) находятся в развивающихся странах и знают все местные тонкости таможенных процедур, общения с портовыми службами и т.д. и т.п. для обеспечения бесперебойных отгрузок запланированного объёма продукции.

Наша независимость от конкретных транспортных компаний гарантирует клиенту, что мы можем осуществить поставку в сроки, определяемые не столько установленным кем-то расписанием, сколько интересами самого клиента.

Ритейлеры, стремящиеся организовать прямые поставки товаров от производителей, являются желанными клиентами для DAMCO

Мы можем помочь управлять затратами на логистику на пике сезона, обеспечивая необходимые воздушные и морские перевозки по фиксированным ставкам фрахта. Мы стремимся находиться рядом с нашими заказчиками, чтобы проникнуться тонкостями их бизнеса и разработать решения, которые помогут клиентам в достижении поставленных целей.

Поэтому многие ведущие мировые компании и поставщики товаров под самыми известными брендами уже пользуются услугами DAMCO.

Очень важным обстоятельством является то, что DAMCO может обеспечить обслуживание не только крупных, но и мелких операторов с меньшими объёмами товарооборота, что даёт малому бизнесу возможность сэкономить на содержании своих представителей в странах отгрузки.

Сегодня во многих странах всё большее число ритейлеров стремятся работать напрямую с производителями овощей и фруктов. Можно сказать, что это уже устойчивая тенденция.

Полностью контролируя каждый шаг в цепочке поставок и сокращая лишние звенья, мы можем ускорить и оптимизировать транспортировку и перевалку грузов и тем самым уменьшить отходы плодоовощной продукции при одновременном повышении её качества и лёжкости.

©Maersk Line

Как правило, прямая поставка может снизить издержки на 15%, что позволит производителям, экспортёрам и ритейлерам вкладывать сэкономленные средства в собственное развитие.

Поэтому всё больше и больше клиентов DAMCO решают приступить к прямым поставкам свежей плодоовощной продукции. То есть ритейлеры обращаются непосредственно к производителям и начинают управлять цепочкой поставок продукции от производителя к потребителю — на прилавок магазина.

Такой новый способ мышления и действий требует новых путей операционной деятельности. И это прекрасная возможность для нас, чтобы предложить клиентам свои логистические решения.

Лучше всего для оптимизации подходит оптовый канал. Если ваша цепочка поставок развивается, вы можете повысить рентабельность на 15–20% благодаря снижению зависимости от посредников, а также благодаря оптимизации логистики и транспортных расходов. Ключевым словом здесь является «системный подход».

Розничные сети должны по-новому контролировать собственные товарные запасы и списания, а также иначе планировать свою деятельность. Однако при этом ритейлерам всё ещё могут понадобиться услуги импортёров и оптовиков для обеспечения бесперебойных поставок товаров при быстро меняющемся рынке и на пике спроса.

В марте 2010 года компания Maersk Line, также входящая в A.P. Moller - Maersk Group, открыла прямое морское глубоководное сообщение между Эквадором и Россией — линию *ECUBEX*[4], которую будут обслуживать 6 рефрижераторных контейнеровозов ледового класса современной (2008–09 гг.) постройки с максимальной грузовместимостью по 2500 TEU, включая 600 мест/розеток для рефконтейнеров.

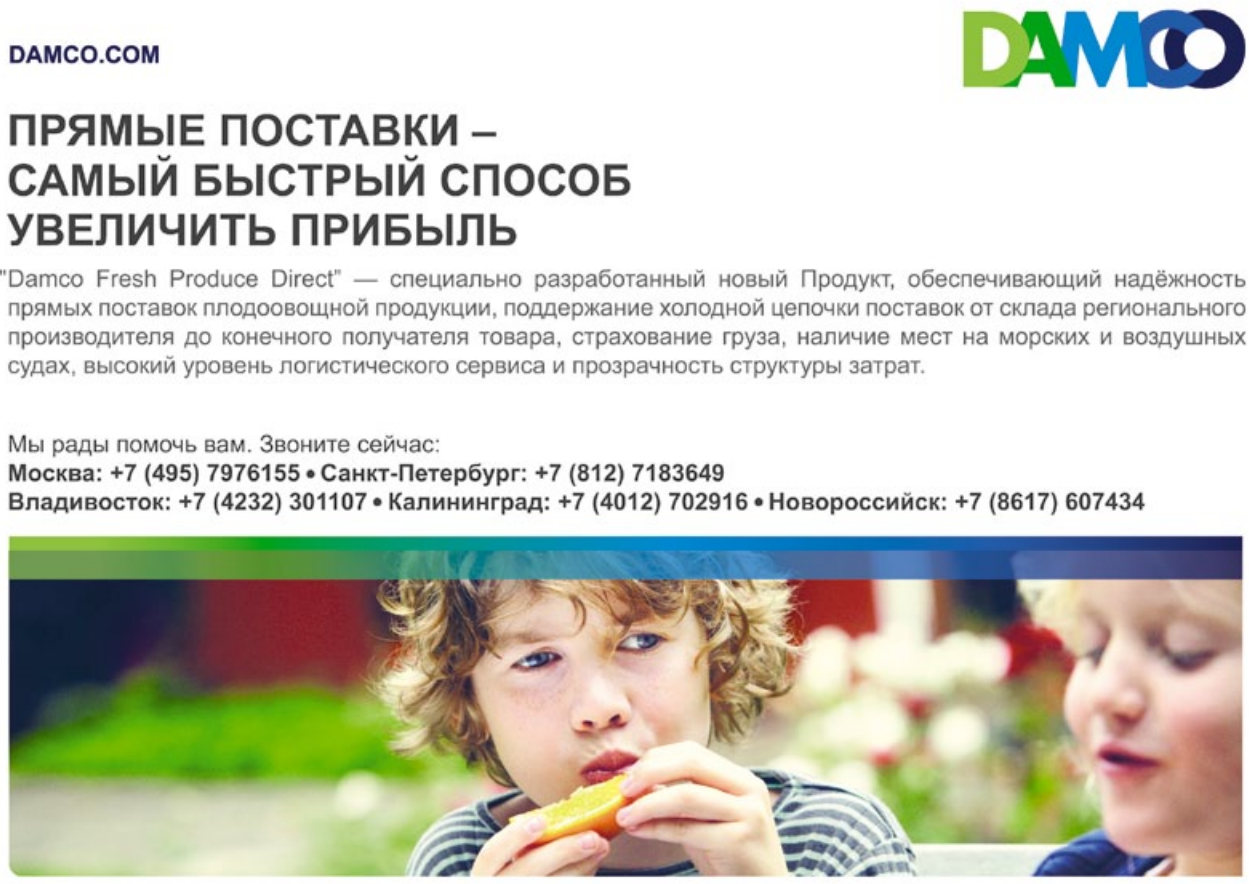
Ротация портов выглядит следующим образом: Гуаякиль (Эквадор) — Бальбоа (у входа в Панамский канал со стороны Тихого океана) — Роттердам (Нидерланды) — Санкт-Петербург (контейнерный терминал «Петролеспорт») — Санкт-Петербург («Первый контейнерный терминал») — Бремерхафен (ФРГ) — Мансанильо (на карибском побережье Панамы) — Бальбоа — Гуаякиль. Теперь время следования судов из Гуаякиля до Санкт-Петербурга сократится до 3 недель. Понятно, что из Эквадора в Россию таким образом будут транспортироваться в основном бананы.

Официальное открытие новой линии состоялось 22 марта 2010 г. в Санкт-Петербурге. В торжественной церемонии, проходившей на борту контейнеровоза *Maersk Niamey*, приняли участие председатель Правительства РФ Владимир Путин и премьер-министр Дании Ларс Лёкке Расмуссен.

Многие наблюдатели отметили важность этого события для укрепления экономических связей России как с Данией, так и с Латинской Америкой.

В заключение приглашаем читателей «Русского плодоовощного журнала» посетить стенд DAMCO (C149 в зале 2 павильона 2) на выставке «Весь мир питания» (“World Food Moscow”) 13–16 сентября 2011 г. **RF**

[4] Аббревиатура от ***Ecu**ador **B**anana **Ex**press*. (*Прим. ред.*).



Поездка в Марокко[1]

С 27 апреля по 1 мая 2011 г. в марокканском Мекнесе проходила Международная сельскохозяйственная выставка «SIAM» (*Salon International de l'Agriculture au Maroc*). Ведущей темой этого форума стало «Солидарное сельское хозяйство», а главной целью – продвижение стратегии развития марокканского сельского хозяйства, известной как «Зелёный план Марокко».

Вадим Анискин
(фото автора)

К сожалению, журнальные рамки не позволяют столь же подробно, как мы это сделали в отношении цитрусовых в первой части статьи, рассказать о других плодовых и овощных культурах, выращиваемых в Марокко, но их производству и экспорту свойственны фактически те же проблемы.

53% экспортируемых Марокко ранних овощей поступают в Россию и 34% — в ЕС, а вот экспорт томатов в 2010 году распределился следующим образом: ЕС — 91%, страны Центральной и Восточной

Томаты на стенде агрохолдинга «Les DOMAINES»

[1] Окончание. Начало статьи см. в №2 (8), 2011. (*Прим. ред.*).

Табл. 3. Календарь производства некоторых важнейших плодоовощных культур (кроме цитрусовых)

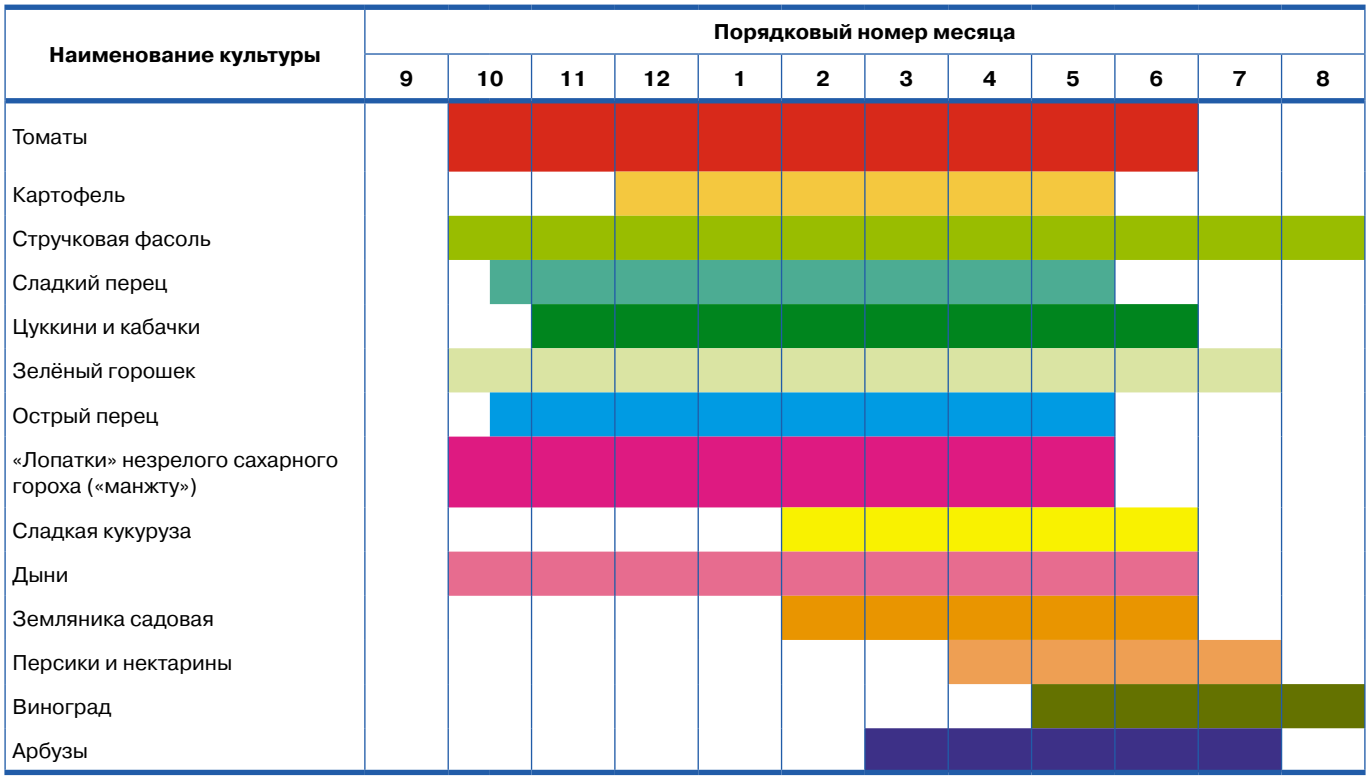


Табл. 3. Структура марокканского овощеводства

Название	Культивируемая площадь, тыс. га	Объём производства, тыс. т	Объём экспорта, тыс. т
Сезонные овощи	226	5 060	—
Ранние овощи	27	1 700	750*
Овощи для переработки	7	240	—
Итого	260	7 000	750

* Стоимость экспорта ранних овощей составляет 3,5 млрд дирхамов (≈ €320 млн).

Европы — 5%, страны Персидского залива — 4%.

Все экспортируемые продукты питания и сельхозпродукция подвергаются тщательному контролю качества со стороны E.A.C.C.E. (***E****tablissement* ***A****utonome de* ***C****ontrôle et de* ***C****oordination des* ***E****xportations* — Независимого бюро по контролю и координации экспорта при MADRPM). Данное Бюро проверяет, насколько экспортная продукция отвечает стандартам и требованиям страны назначения.

Пожалуй, самыми известными марокканскими экспортёрами фруктов и овощей являются «GEDA» (**G**roupe D'**E**xportation Des **D**omaines **A**gricoles), «MARAISSA» (бренд *Azura*), «ROSAFLOR» (бренд *idyl*), «AGRI SOUSS», «DELASSUS», «PRIM'ATLAS», «Doche» (бренд *MATYSHA*), «ARMONA», «G.P.A.»

Директор «GEDA» по развитию и логистике Абдеррахим Мандур

Директор «KMC» по операциям в Западной Африке Хасан Бенна

Торговец Идрис из Касабланки гордится тем, что все продукты в его фруктовой лавке исключительно марокканского производства

Уличная торговля яблоками в Мекнесе

и «Soema AVRYL». В самом ближайшем будущем к ним может присоединиться компания «KMC», которая наряду с фирмой «GEDA» является экспортно-импортным подразделением «Les Domaines Agricoles» и проводит самостоятельную успешную деятельность на разных рынках, в том числе в России, Западной Африке и странах ЕС.

На выставке «SIAM – 2011», о которой мы подробно рассказывали в первой части настоящей статьи, также было представлено огромное количество сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники, что неудивительно, поскольку в стране ведутся масштабное строительство автострад, промышленных, гражданских и ирригационных объектов и механизация сельского хозяйства. По мнению Хишама Эль-Муктафи, коммерческого директора компании «New Holland» по Северной Африке, Марокко является одним из наиболее перспективных рынков на континенте. И, действительно, доля этой компании в сегменте тракторов в 2010 году выросла на 60% по сравнению с 2009 годом.

Уличные рынки (*souks*) сталкиваются с возрастающей конкуренцией со стороны розничных сетей, принадлежащих в основном марокканским компаниям. Но иностранные фирмы в последнее время также проявляют интерес к розничному рынку Марокко. Так, в марте 2011 г. турецкая сеть недорогих супермаркетов «BIM» обнародовала планы увеличения числа своих магазинов в Марокко с нынешних 45 до 80 уже в этом году и до 150 к концу 2012 года.

Крупнейшими игроками марокканского ритейла являются группа компаний «Hanouty», располагающая широкой сетью магазинов шаговой доступности, и холдинг «Marjane», имеющий более двух десятков одноимённых гипермаркетов общей торговой площадью 140 тыс. м^2 и 31 супермаркет «Acima».

В ноябре 2010 г. местная сеть «Label'Vie», располагающая 18 одноимёнными супермаркетами и (по франшизе) двумя гипермаркетами «Carrefour», приобрела 8 торговых точек «Metro Cash & Carry», которые также намерена преобразовать в гипермаркеты «Carrefour».

Конкурентом для «Marjane» является холдинг «Ynna», постоянно расширяющий свою сеть супер- и гипермаркетов «Aswak Assalam». В сентябре 2010 г. этот

Один из многочисленных фруктовых базаров в Марракеше

Плодоовощной отдел гипермаркета «Marjane» в Марракеше по торговой площади и ассортименту даст фору любому из московских

Кабачки, стручковая фасоль и цуккини — типичные продукты марокканского овощного экспорта

холдинг объявил о своих планах инвестировать 270 млн дирхамов в строительство на месте касабланкского оптового рынка торгового комплекса «Aswak Assalam Belvedere», который будет включать в себя гипермаркет «Aswak Assalam» (5000 м²) и торговый центр (5500 м²).

В 2010 г. транснациональная компания «Damco»[2] (подразделение «A.P. Moller - Maersk Group» и один из мировых лидеров в области логистики и экспедирования грузов) и марокканская фирма «SNTL» организовали совместное предприятие «SNTL Damco Logistics», которое планирует в течение 5 лет создать в Марокко новые логистические центры в Касабланке, Танжере, Агадире, Фесе, Мекнесе и Марракеше, чтобы лучше управлять экспортно-импортными операциями и грузопотоками. Первый из них (в Касабланке) уже открылся в начале 2011 г. и включает в себя 36 000 м² складских площадей для сухого и холодного хранения грузов, холодильные установки, контейнерную площадку для обычных и рефрижераторных контейнеров, таможенный склад и стоянку для грузовых автомобилей «дальнобойщиков». Кстати, «SNTL» имеет и собственный автопарк — 1000 грузовиков.

Многие иностранные плодоовощные компании стремятся зарегистрировать дочерние

[2] См. также статью «Прямые поставки — путь к успеху!» на с. 29–31. (*Прим. ред.*).

Биоцуккини и биокабачки («органическое» производство является стратегически важной составляющей экспортной политики Марокко)

предприятия или открыть свои представительства в Марокко. Наглядной иллюстрацией такой тенденции является деятельность испанской компании «Productos Citrosol, S.A.», филиал которой «Citrosol du Maroc» уже давно работает в Марокко и занимается экспортом плодоовощной продукции из этой страны.

Поскольку фитосанитарные нормы и требования к качеству экспортируемой плодоовощной продукции в странах-импортёрах из года в год ужесточаются, понятно желание испанцев на месте проследить за соблюдением всех необходимых процедур в ходе послеуборочных процессов, включая хранение и отгрузку. Тем более что в последние годы экспорт марокканских овощей и фруктов развивался очень успешно. Штаб-квартира «Citrosol du Maroc» находится в Агадире.

Кстати, благодаря прекрасным местным (платным!) автострадам, путь грузовика, например с томатами, из Агадира в Перпиньян (юг Франции) составляет всего двое суток. Это время включает в себя переправу через Гибралтар на автомобильных паромах из африканских портов в пиренейские, а именно: в Альхесирас (из Сеуты и Танжера-Мед), Альмерию (из Мелильи и Надора), Малагу (из Мелильи) и Тарифу (из Танжера). Кстати, имеются планы по прокладке железнодорожного туннеля под Гибралтаром. Их реализация усилит позиции Марокко как главного связующего звена между Европой и Африкой.

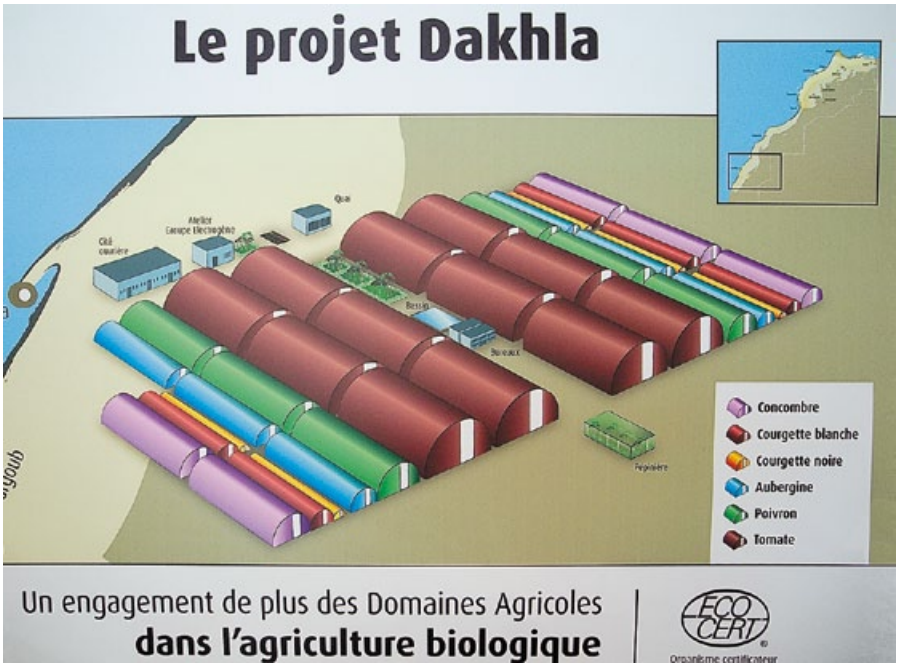
Сельское хозяйство Марокко стоит перед необходимостью проведения реформ, имеющих целью его модернизацию и ограничение влияния факторов, тормозящих развитие этого важного сектора экономики. Евросоюз, заинтересованный в открытии марокканского рынка для своей промышленной продукции, выделил в 2010 году €40 млн на поддержку сельскохозяйственного сектора этой африканской страны.

Открытие марокканского рынка вызвало определённые социально-экономические последствия, которые, в свою очередь, подталкивают эту страну к конкретным действиям во многих областях. Это, в частности:

— выработка механизмов, позволяющих укрепить экономические регуляторы в существующих административных рамках для облегчения доступа к экспортным рынкам;

— разработка специфических программ модернизации сельского хозяйства;

— выработка механизмов, позволяющих сделать рентабельной продукцию высокого качества (традиционную региональную и «органическую»), что поможет диверсифицировать сельскохозяйственную деятельность и создать новые возможности для взаимовыгодного и устойчивого товарообмена (этот экономический инструментарий мог бы охватывать типично средиземноморские продукты,



Марокканской правительство и частный сектор прилагают большие усилия по экономическому развитию «Южных провинций» (Западной Сахары). На фото — реализуемый проект выращивания в закрытом грунте «органической» продукции (в районе города Дахла): главным образом томатов, а также перца, огурцов, баклажанов, кабачков и цуккини

Ещё несколько минут назад на этой линии *UNITEC* упаковывались нектарины (с белой и жёлтой мякотью)

предназначенные для других регионов мира);

— расширение инструментария для создания соответствующих правовых рамок, которые бы привлекали частные инвестиции.

Заключены соглашения о свободной торговле Марокко с ОАЭ и с Турцией, а также Агадирское соглашение, подписанное с Египтом, Тунисом и Иорданией с целью создания арабской зоны свободной торговли.

Марокко подписало с ЕС план действий в рамках проводимой с 2004 года так называемой «Европейской политики соседства», а Еврокомиссия ещё в 2006 году начала переговоры с Королевством Марокко на предмет согласования принципов товарообмена продукцией сельского хозяйства (и рыболовства) с целью последующего (в перспективе до 2012 года) заключения соглашения о свободной торговле (овощи и фрукты составляют 80% импорта ЕС из Марокко).

Однако против заключения такого соглашения выступает прежде всего Испания, которая в общем-то справедливо видит в Марокко своего главного конкурента по поставкам плодоовощной продукции в европейские страны. В результате, в июле 2011 года Еврокомиссия и Сельскохозяйственный комитет Европарламента отклонили проект вышеупомянутого соглашения.

По подсчётам специалистов «ASAJA Alicante», в случае его ратификации марокканская плодоовощная продукция потеснит аналогичную испанскую на французском, португальском и итальянском рынках. В этом случае только по цитрусовым одна испанская провинция Валенсия недополучит €53,4 млн.

С учётом серьёзного кризиса на рынке фруктов и овощей, даже относительно скромный объём свежей продукции, беспошлинно ввезённой в ЕС из Марокко, может усилить экономическую нестабильность. Критики соглашения настаивают на том, что «высокие стандарты ЕС по охране окружающей среды, условиям труда, безопасности продуктов питания, а также антидемпинговое законодательство не находят своего отражения в продукции, импортируемой из Марокко».

Так что перспективы ратификации депутатами Европарламента даже видоизменённого проекта соглашения о свободной торговле пока неясны. Это означает только то, что Россия станет ещё более желанным рынком для марокканских экспортёров. RF

Выставки, конференции, симпозиумы

Polagra Food 2011
Международная выставка продуктов питания
12–15 сентября 2011 г.
Познань (Польша)

World Food Moscow' 2011
20-я международная выставка продуктов питания и напитков
13–16 сентября 2011 г.
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Ipack 2011
Турецкая выставка упаковки и упаковочного оборудования
15–18 сентября 2011 г.
Стамбул (Турция)

Riga Food 2011
Продовольственная выставка
17–18 сентября 2011 г.
Рига (Латвия)

Saudi Agriculture 2011
Саудовская сельскохозяйственная выставка
18–21 сентября 2011 г.
Эр-Рияд (Саудовская Аравия)

Propak Malaysia 2011
Выставка упаковки и упаковочного оборудования
20–23 сентября 2011 г.
Куала-Лумпур (Малайзия)

FHM 2011
11-я Малайзийская международная выставка продуктов питания, напитков и HoReCa
20–23 сентября 2011 г.
Куала-Лумпур (Малайзия)

GIDA 2011
Турецкая продовольственная выставка
22–25 сентября 2011 г.
Стамбул (Турция)

FOODAGRO 2011 East Afruca
15-я международная восточноафриканская продовольственная выставка
24–26 сентября 2011 г.
Дар-эс-Салам (Танзания)

WOP DUBAI 2011
Ближневосточная выставка свежей плодоовощной продукции
26–28 сентября 2011 г. г.
Дубай (ОАЭ)

CeMAT RUSSIA – 2011
2-я международная выставка логистических систем и складской техники
27–30 сентября 2011 г.
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

IX Chilean Business Round Table
9-й Чилийский деловой круглый стол по плодоовощному экспорту
28–29 сентября 2011 г.
Сантьяго (Чили)

EXPOALIMENTARIA 2011
Международная выставка пищевой индустрии
28–30 сентября 2011 г.
Лима (Перу)

Macfrut 2011
28-я международная выставка плодоовощной индустрии
5–7 октября 2011 г.
Чезена (Италия)

Золотая осень – 2011
13-я Российская агропромышленная выставка
6–9 октября 2011 г.
Москва, ВВЦ

Агропродмаш – 2011
16-я международная выставка оборудования, машин и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности
10–15 октября 2011 г.
Москва, «Экспоцентр» на Красной Пресне

PacTec 2011
Выставка упаковочной индустрии
12–14 октября 2011 г.
Хельсинки (Финляндия)

Fresh Summit International Convention & Exposition
Крупнейший международный плодоовощной форум в Новом Свете
14–17 октября 2011 г.
Атланта (шт. Джорджия, США)

INDAGRA FARM 2011
Сельскохозяйственная выставка
19–23 октября 2011 г.
Бухарест (Румыния)

Miffel 2011
Торговая выставка средиземноморского плодоовощного сектора
18–20 октября 2011 г.
Авиньон (Франция)

Fruit Attraction 2011
3-я международная торговая выставка плодоовощного сектора
19–21 октября 2011 г.
Мадрид (Испания)

INDAGRA FARM 2011
Сельскохозяйственная выставка
19–23 октября 2011 г.
Бухарест (Румыния)

SIAMAP 2011
11-я Тунисская агропромышленная выставка
19–23 октября 2011 г.
Тунис (Тунис)

Deutscher Obst & Gemüse Kongress
Немецкий плодоовощной конгресс
20–21 октября 2011 г.
Дюссельдорф (ФРГ)

Fruveg Expo 2011
Плодоовощная выставка
20–22 октября 2011 г
Шанхай (КНР)

Freshconvenience Asia
Азиатская выставка фруктов и овощей, готовых к употреблению
20–22 октября 2011 г
Шанхай (КНР)

Grow Tech Asia 2011
Азиатская агротехническая выставка
20–22 октября 2011 г
Шанхай (КНР)

«Русский плодоовощной журнал» рекомендует:

The 4th Green Med International Forum
4-й международный средиземноморский плодоовощной форум, организованный итальянским журналом «Green Med Journal»
28–30 сентября 2011 г.
Тунис (Тунис)

Fresh Market 2011
3-я международная конференция профессионалов плодоовощного рынка
30 сентября 2011 г.
Ожарув Мазовецкий (Польша) — *см. рекламу на с. 39*

Выставки, конференции, симпозиумы

IPA Salon International Process Alimentaire
Международная выставка пищевой промышленности
21–25 октября 2011 г.
Париж (Франция)

Склад. Транспорт. Логистика – 2011
18-я международная выставка систем логистики, транспортного обслуживания, средств автоматизации и механизации складских и погрузочно-разгрузочных работ
25–28 октября 2011 г.
Москва, «Экспоцентр» на Красной Пресне

allFresh!
6-я ежегодная южноафриканская плодоовощная конференция
26–27 октября 2011 г.
Сан-Сити (ЮАР)

Interfood Tajikistan
Продовольственная выставка
27–29 октября 2011 г.
Душанбе (Таджикистан)

International Horti Congress 2011
Первый садоводческий конгресс в рамках ярмарки «Horti Fair»
1 ноября 2011 г.
Амстердам (Нидерланды)

Horti Fair 2011.
Садоводческая ярмарка
1–4 ноября 2011 г.
Амстердам (Нидерланды)

World Food India 2011
Международная выставка продуктов питания
9–11 ноября 2011 г.
Дели (Индия)

ПЕТЕРФУД – 2011
20-я международная продовольственная выставка
15–17 ноября 2011 г.
Санкт-Петербург, «ЛенЭкспо»

Agritechnica 2011
Международная выставка сельскохозяйственных машин и оборудования
15–19 ноября 2011 г.
Ганновер (ФРГ)

World Fruit & Vegetable Expo 2011
Торговая выставка фруктов, овощей и цветов
16–17 ноября 2011 г.
Лондон (Великобритания)

Agribex 2011
Международная сельскохозяйственная выставка
6–11 декабря 2011 г.
Брюссель (Бельгия)

Foodexpo 2012
Международная выставка продуктов питания
22–25 января 2012 г.
Хернинг (Дания)

Fruit Logistica 2012
Международная выставка плодоовощного маркетинга
8–10 февраля 2012 г.
Берлин (ФРГ)

Fresh Conex 2012
Международная выставка свежей плодоовощной продукции, готовой к употреблению и оборудования для её изготовления
8–10 февраля 2012 г.
Берлин (ФРГ)

SUMMARY

FRONT COVER

Photo of Julia Temtsin, Miss East Germany–2009 and the hostess of FINAGRICOLA stand at Fruit Logistica 2011

COMMODITY RESEARCH

Choosing the Right Watermelon: FAQ

Our authoritative expert Dr. Vladimir Groshev debunks the consumer stereotypes and phobias 2

SEEDS & SEEDLINGS

Quality Seeds Are the Key to Successful Vegetable Growing

Overview of the vegetable seed market in Russia 4

WORLD MARKETS

WAPA Releases European Apple and Pear Crop Forecasts

Around 250 representatives of the international apple and pear sector met on the occasion of the 35th Prognosfruit Conference on 5th August, for the first time ever taking place in Ljubljana, Slovenia. On this occasion, WAPA (World Apple and Pear Association) released the 2011 European apple and pear crop estimates 10

WE WERE INVITED

RZ Open Field Day 2011

On August, 10th, many visitors to the RZ Open Field Day in Moscow region were introduced to know more about new Rijk Zwaan hybrid varieties of salad plants 13

DRIED FRUITS & NUTS

Dried Fruits and Nuts from Turkey

ENTEGRE GIDA SANAYİ A.Ş. from Malatya is a leading processor and exporter of Turkish dried fruits and nuts 18

FRUIT GEOPOLITICS

The Nile Water as a Source of Conflict

Most of the water meandering down the lower reaches of the Nile, the world's longest river, comes from the Ethiopian highlands, putting rulers in Addis Ababa in a position of unusual power, one they have rarely dared to exploit. But since Egypt, the biggest and most influential consumer of Nile water, is distracted by revolutionary upheaval at home, this may be changing. Ethiopia and the other upstream countries — Burundi, Democratic Republic of the Congo, Kenya, Rwanda, Tanzania, Uganda and now South Sudan — have banded together to rewrite a 1959 treaty that favours Egypt 22

COLD STORAGE

Ethylene, Harmful and Helpful

Today, storing fruits and vegetables properly involves not just controlling temperature and humidity, but also ethylene levels . . 26

FRUITS & HEALTH

Top 10 Romance Foods

As the rains place you under a house arrest, the urge to get cosy will only be too difficult to resist. Take the romance a notch up by gorging together on the 10 most romantic foods. Chandana Banerjee gets experts to put together a list of stuff that may or may not have aphrodisiac qualities but with its display of flavour and exotica will get you feeling tipsy with love anyway 28

LOGISTICS

Fresh Produce Supply Chain: the More Direct — the Better Profitability

Damco — one of the world's leading providers of freight forwarding and supply chain management solutions — continues to increase its business activities on the Russian market 29

PICTURES AT AN EXHIBITION

Moroccan Impressions

The 6th edition of Morocco's International Agricultural Exhibition SIAM was held from 27th April to 2nd May in Meknès, under the theme «Supportive Agriculture". More than 30 countries were presented there. Of course, it was a good reason to know more about Moroccan fruit and vegetable production and export 32

EVENTS CALENDAR

Coming Exhibitions, Conferences, Symposia 38

We are happy to invite experts to present opinions on fruit & veg business in their countries. Please, offer any topics for publications and inform us about your companies' news, as well as invite us to your corporate events and press conferences.

Publisher: Fruit & Vegetable Business Ltd.

Director General: Vadim Aniskin

Editor-in-Chief: Vadim Aniskin

Art & Graphic Designer, Imposer & Production Manager: Alexander Bogdashkin

Editorial address:

#610, 4A Ryazansky prosp.

109052 Moscow, Russia

Telephone: +7 903 732 34 06

Fax: +7 495 956 85 36

Skype: Russiafruit

E-mail: russiafruit@gmail.com, wadim@newmail.ru

Website: www.russiafruitmagazine.com

Circulation: 5000 copies

Periodicity of publication: 4 issues per year

All rights reserved. The publisher's permission must be obtained before any part of this publication may be reproduced in any form whatsoever including photocopies and information retrieval.

This publication is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communication (Roskomnadzor) — certificate ПИ No. ФС77-37172.

© Fruit & Vegetable Business Ltd., 2011.

Обладают Восхитительным Вкусом

Курага

Dried Apricots

Ядра абрикосовых косточек

Apricot Kernels

Фундук

Hazelnut Kernels

Изюм

Raisin Sultanas

Инжир

Dried Figs

Турция

Что Мы Предлагаем?

- Удовлетворенность Клиентов и Долгосрочный Успех
- Высокое Качество
- Привлекательные Цены
- Быстрый Ответ и Гибкий График Поставки

FOOD INDUSTRY

entegre

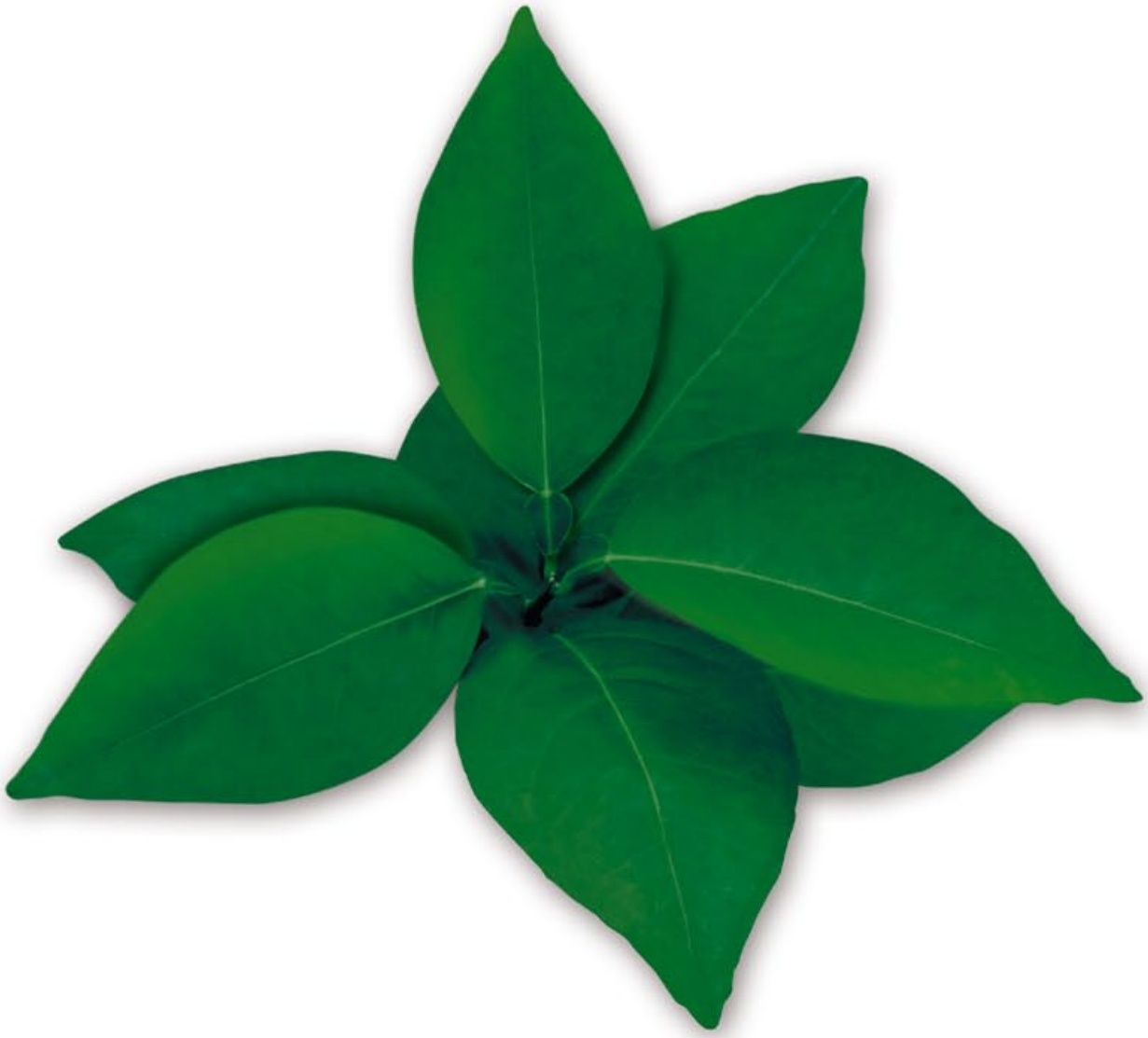
SINCE 1990

ENTEGRE GIDA SANAYİ A.Ş.
Hanımın Çiftliği Mevkii 44070
Malatya/Türkiye
Телефон: +90 422 381 0131 - Факс: +90 422 381 0134
entegre@entegre.com - www.entegre.com

ISO 22000:2005

IPM

MAGRABI
AGRICULTURE



www.magrabi-agriculture.com

13 Abdel Khalek Tharwat St., Cairo 11599 - Egypt
Tel.: +202 2578 1151, Fax.: +202 2578 1152
magrabi@magrabi-agriculture.com

MAFA