



Материал разработан
при финансовой поддержке
Европейского Союза



Потенциальные рынки сбыта для свежего раннего абрикоса и поздней свежей сливы



Исследование проведено в рамках проекта “CANDY-IV” при финансовой поддержке четвертой фазы программы **Европейского Союза “Центральная Азия Инвест”**.

Содержание публикации является предметом ответственности ООО “Хариф” и “Hilfswerk International” и не отражает точку зрения **Европейского Союза**.



Hilfswerk International – одна из ведущих австрийских некоммерческих организаций, занимающихся сотрудничеством в области развития и гуманитарной помощью. Все наши мероприятия разрабатываются с учётом принципа устойчивого развития и универсальных прав человека. Организация действует в Центральной Азии с 2001.

Данный проект является частью программы **Hilfswerk International** по интеграции стран **Центральной Азии** в глобальную экономику.

Компания **Хариф** (<http://harif.tj/ru/>) имеет солидный опыт проведения маркетинговых исследований в регионе. Сотрудниками компании было успешно проведено более 80 исследований в следующих отраслях:



- Маркетинговые исследования
- Анализ конкурентной среды
- Расширению рынка сбыта
- Микрофинансирование и финансы
- Анализ цепочки добавленной стоимости для сельхозпродукции
- Цепочка поставки
- Логистика
- Анализ удовлетворенности услугами и продукцией
- Выявление рыночной ниши и сегмента
- Социальные исследования
- Мониторинг и оценка проектов

Фотографии на обложке:

фото 1. слева.	Абрикос для свежего рынка. РТ, Согдийская область, Б. Гафуровский район.
фото 2. справа	Слива для свежего рынка. КР, Джалалабадская область, Аксыйский район.

Оглавление

1. Перспективы работы с различными типами покупателей и их предпочтения.	5
2. Требования по качеству на целевых рынках.	8
2.1. Качество свежего абрикоса.	8
2.2. Качество свежей сливы.	12
3. Упаковка. Текущая и требуемая на целевых рынках.	17
4. Окна возможностей и конкурентная среда на экспортных рынках.	24
5. Ситуация и направления для развития перевозок.	37
6 Рекомендации в улучшении цепочки.	44

Приложение

Приложение 1. ЕЭК ООН FFV-2 Абрикосы
Приложение 2. ЕЭК ООН FFV29 Plums_2010
Приложение 3. Гост 53885-2010. Сливы в рознице

Использованные сокращения

ЕЭК ООН -	Европейская Экономическая комиссия ООН.
ЕАЭС -	Евразийский экономический союз.
КР -	Кыргызская Республика.
МАПП -	Международный автомобильный пункт пропуска
РТ -	Республика Таджикистан.
РУ -	Республика Узбекистан.
РФ -	Российская Федерация.
ФАО -	Продовольственная программа ООН.
ЦДС -	Цепочка добавленной стоимости.

Отказ от ответственности

Мнения и выводы, написанные в отчете отражают мнение ООО «Хариф», и не являются официальной точкой зрения проекта Европейского Союза "CANDY VI".

Копирование или перепечатывание материалов данного исследования только с согласия авторов или заказчика. При использовании фотографий и материалов данного исследования необходимо давать обязательную ссылку на данное исследование.

Список таблиц:

- Таблица 1. Перспективы работы с различными покупателями.
- Таблица 2. Рекомендуемая температура.
- Таблица 3. Средняя стоимость различной упаковки абрикоса и сливы в Таджикистане и Кыргызстане.
- Таблица 4. Экспорт свежих косточковых фруктов (Абрикос, слива и черешня, персик) из Таджикистана, в тыс. тоннах.
- Таблица 5. Сезонность абрикоса.
- Таблица 6. Сезонность сливы.
- Таблица 7. 10 крупнейших производителей сливы, 2014 г
- Таблица 8. Емкость рынка фруктов и бахчевых за 2014 год, тонн.
- Таблица 9. Обеспеченность населения Казахстана фруктами в 2014 году.
- Таблица 10. Динамика розничных цен на абрикос и сливу в 2012-2015 гг., тенге за кг.
- Таблица 11. Структура рынка сливы до санкций.

Список изображений:

- Chart 1. Различные степени зрелости абрикоса.
- Chart 2. Наглядное пособие по приемке партии по качественным и дефектным плодам торговой сети X-5, РФ
- Chart 3. Дефекты абрикоса.
- Chart 4 и 5. Дефекты абрикоса.
- Chart 6. Дефекты сливы.
- Chart 7. Наглядное пособие по приемке партии по качественным и дефектным плодам торговой сети X-5, РФ.
- Chart 8. Дефекты сливы.
- Chart 9. Количество экспортируемого абрикоса из Кыргызстана.
- Chart 10. Количество экспортируемого абрикоса из Таджикистана.
- Chart 11. Количество экспортируемого абрикоса из Таджикистана и Кыргызстана.
- Chart 12. Количество экспортируемого абрикоса из Кыргызстана 2002-2012 г.г.
- Chart 13. Количество экспортируемого сливы и тёрна из Кыргызстана, Молдавии и Узбекистана.
- Chart 14. Возможности рынка на международные рынки.
- Chart 15. Пять самых больших стран экспортеров сливы.
- Chart 16. Пять самых больших стран импортеров сливы.
- Chart 17. Распределение рынка сливы в РФ, до санкций.
- Chart 18. Экспорт сливы из КР и конкуренция.
- Chart 19. Динамика экспорта сливы Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан.
- Chart 20. Международные транспортные коридоры РТ
- Chart 21. Международные транспортные коридоры КР

1. Перспективы работы с различными типами покупателей и их предпочтения

Работа с различными типами покупателей свежего абрикоса и свежей поздней сливы сильно отличается. Данные сложности подталкивают всех к работе с рынками, где бизнес происходит привычно, и деньги возвращаются быстрее. Детальные отличия представлены в таблице 1 ниже.

Таблица 1. Перспективы работы с различными покупателями

Категории сравнения	Свежий рынок, местный	Переработка на сухофрукты/сок	Местные торгов сети	Экспорт на плодоовощные базы	Экспорт на розничные сети
	1	2	3	4	5
Цены	Средняя. Можно торговаться	Низкая. Ориентация на закуп по самой низкой цене	Высокая	Разная (от самой высокой до низкой)	Высокая
Возможность торговаться после отгрузки, часть товара может быть продана по другой цене	Да	Да	Да	Да	Нет
Калибровка и Сортировка	Не важно	Нет	Важно	Важно	Очень Важно
Соответствие поставки оговоренным ранее условиям	Не важно	Нет	Важно	Важно	Очень Важно, налагается штраф
Штрафы за несоответствие стандартам	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Постоянство закупок	Нет	Да	Да	Нет	Да
Стандартная упаковка партии	Не важно	Нет	Нет	Важно	Очень Важно
Наличие письменных договоров	Нет	Нет	Нет	Возможно	Да
Оплата налогов/ возможность не платить	Почти нет / высокая	Нет / высокая	Нет / средняя	Да / средняя	Да / низкая
Необходимость показывать источник происхождения	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Маркировка	Нет	Нет	Да	Не обязательно	Да
Однородность партии по качеству	Нет	Нет	Нет	Не обязательно	Да
Наличие	Нет	Нет	Нет	Не	Да

валютные счета в банке				обязательно	
Наличие некачественных плодов в партии	Допустимо	Ожидается	Не допустимо	Допустимо, если есть скидки	Не допустимо
Объемы закупок	Низкие	Большие	Низкие	Партиями	Большие
Долгосрочные программы поставок	Нет	Нет	Нет	Не обязательно	Да
Конкуренция	Средняя	Отсутствует	Высокая	Высокая	Высокая
Специальные требования к упаковке, маркировке, товару, весу каждой упаковки	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Барьер входа на рынок	Низкий	Отсутствует	Низкий	Низкий	Высокий
Метод сбора	Вручную, или трясью дерево	Трясью дерево	вручную	вручную	Вручную
Уровень зрелости (1-5) для сбора (см картинку ниже).	5	5	4-5	3-4	3-4
Требования по переохлаждению	Нет	нет	Нет	нет	Да
% отхода	Не установлен	нет	Нет	Не установлен	макс. 2 %
% не стандарта	Не установлен	нет	Нет	Не установлен	макс. 5 %
Паллетирование	Нет	нет	Нет	нет	Да
Изменение цены в течение продажи партии	3-5 раз в день	фиксированная	Нет	до 3-5 раз в день	Фиксированная
Оплата	Сразу	Сразу, возможно предоплата	отсрочка до 10 дней	Сразу или отсрочка до 10 дней	Отсрочка от 20 до 60 дней
Разрешение на продажу	Свободно	Свободно	Свободно	Свободно	Еженедельные тендеры по «карточкам продукта»

Выше мы рассмотрели 4 вида покупателей, о них мы подробнее рассмотрим ниже.

1. Местный рынок

С точки зрения продажи на рынках городов и районов, то среди фермеров имеются устойчивые связи по реализации малых партий продукции в города (слива, абрикосы). Фермеры дают определенный объем торговцу, который едет на рынки и продает, а затем платит фермеру. Такие связи обеспечивают постоянство цен (фермеры и торговец не торгуются при каждой отгрузке), часть транспортных расходов торговцев покрывается фермерами. Обычно торговцы имеют краткосрочные отношения с производителями, и предоставляемая информация актуальна в определенный момент, и не носит

стратегической информации. Фермеры продают как есть. Упаковка не имеет значения, и чаще это многоразовая тара. На свежем рынке цены меняются ежедневно, соответственно и продают по цене, которая сложилась на рынке. Фермеру не выгодно ездить на рынок в период массового созревания. Они продают плоды оптом. Затем торговцы на рынке доводят фрукты до потребителя. Делают предварительную сортировку и калибровку.

2. Закуп для переработки в сухофрукты или сок

Это вид продаж обычно ведется с поля. И это самый распространённый вид продажи сливы и абрикосов, поэтому вы выделили данный вид продаж в отдельную часть. Для покупателя не нужна упаковка, доработка. Все покупается навалом для того, чтобы затем сушить или перерабатывать. Перезревшие и опавшие плоды также покупаются данным типом покупателей.

3. Реализация в местные торговые сети

Это новое направление, которое постепенно сменяет розничные рынки. Все больше и больше магазинов предлагают овощи и фрукты, особенно в городах. Данные магазины в основном покупают свежие фрукты на оптовых рынках (рано утром). Этот сегмент будет расти, однако в настоящее время не заслуживает особого внимания. Несмотря на постоянные закупки фруктов по оптовой рыночной цене, на уровне местного рынка продажи напрямую в супермаркеты фермеров мало интересуют, так как имеется отсрочка платежа, требуются документы на оформления прихода товара, необходимо постоянно поставлять и забирать брак, если товар не был продан.

4. Реализация через плодоовощные оптовые базы

Реализация на оптовых рынках была популярна и остается популярной до настоящего времени. Основной экспорт из Таджикистана и Кыргызстана идет на данные рынки. Там фрукты продаются с колес в течении нескольких дней. Если на момент заезда авто на стоянку нет конкурентов, то 20 тонн можно продать за пару часов. А если конкурентов много, то можно продавать в течении недели и больше.

В настоящее время не имеется большой дифференциации в ценовом уровне для поставщиков на рынки РФ или поставщиков в сети РФ. Хотя продажи через рынки и плодоовощные базы в РФ является более привлекательными для экспортеров, так как нет уверенности в качестве привезенной продукции, а также то, что деньги получают сразу, нет штрафов и возвратов. На оптовых рынках есть возможность сделать уступки и продать дешевле, если не продается или если обнаружен брак. Кроме этого продажи на плодоовощных рынках дает возможность избегать налоговой нагрузки в Таджикистане или Кыргызстане, и в стране экспорта.

Однако, по нашему мнению, ситуация на плодоовощных рынках будет ухудшаться в связи со следующим:

- Уменьшения рыночной доли продаж на оптовых рынках, и одновременно рост продаж в современных супермаркетах,
- Местные власти в РФ стараются закрыть торговые базы из-за негативного влияния на ситуацию с городской инфраструктурой, преступностью и неуплатой налогов, серыми таможенными схемами, широко используемыми на данных рынках¹.

¹ Закрытие Черкизовского рынка, закрытие Покровской (в Бирюлево) базы в Москве.

Работа с оптовыми рынками требует подготовки и знания конкуренции. Если на рынок поступило много товара, то цена опускается, и, наоборот, при отсутствии товара - цены растут.

5. Реализация через розничные сети

В настоящее время благоприятным фактором для развития экспорта и работы с розничными сетями в РФ (основной потребитель абрикосов и слив) являются антисанкции, которые действуют в отношении поставщиков из ЕС. Контрсанкции со стороны РФ продлены до декабря 2018 года. Текущая ситуация благоприятна для заключения договоров о поставках напрямую в розничные сети.

Работа с розничными сетями требует подготовки, и достаточности оборотных средств, а также выстроенной системы качества. Сети диктуют упаковку, требуют качество, маркировку и сроки поставок. Большие розничные сети требуют бонусы за то, что предприниматель имеет право торговать в сети, за место на полке также необходимо производить доплату. Закупщики из розничных сетей избирательны к упаковке, так как для них имеет значение способы дальнейшей утилизации тары. Лучшая упаковка для них - это картон или пластик.

Несмотря на высокие требования и стандарты, таджикскому и кыргызскому сектору свежего абрикоса и сливы необходимо создать прямые связи с российскими импортерами, дистрибьюторами и розничными сетями, для того чтобы получить доступ к рыночной информации для улучшения и усиления своей конкурентоспособности на региональных экспортных рынках.

В идеале экспортеры должны сформировать заказ на сельхозпродукцию по объему и качеству, отвечающую параметрам заданным покупателем, и срокам его созревания, отвечающую окнам возможностей продажи на экспортном рынке. А фермеры должны делать заказ поставщикам средства производства, сорта, семена или саженца, отвечающие требованиям покупателя. Под эту систему будут работать как поставщики средств производства, так и поставщики упаковочных материалов, а также логистические компании.

2. Требования по качеству на целевых рынках.

2.1. Качество свежего абрикоса.

Для выполнения требования к качеству абрикоса необходимо правильно проводить и соблюдать агротехнические мероприятия, своевременно и правильно использовать средства защиты растений.

Важным моментом в сборе урожая является определение зрелости плодов. Ниже в Chart1 представлена информация по пяти этапам созревания абрикоса. Согласно лучшим практикам сбор абрикоса необходимо производить на этапах №3 и №4. На уровне потребительской зрелости №5 абрикос непригоден для экспорта, однако, является наилучшим для местного рынка, а также для переработки, то есть когда фрукт уже набрал высокий уровень фруктозы.

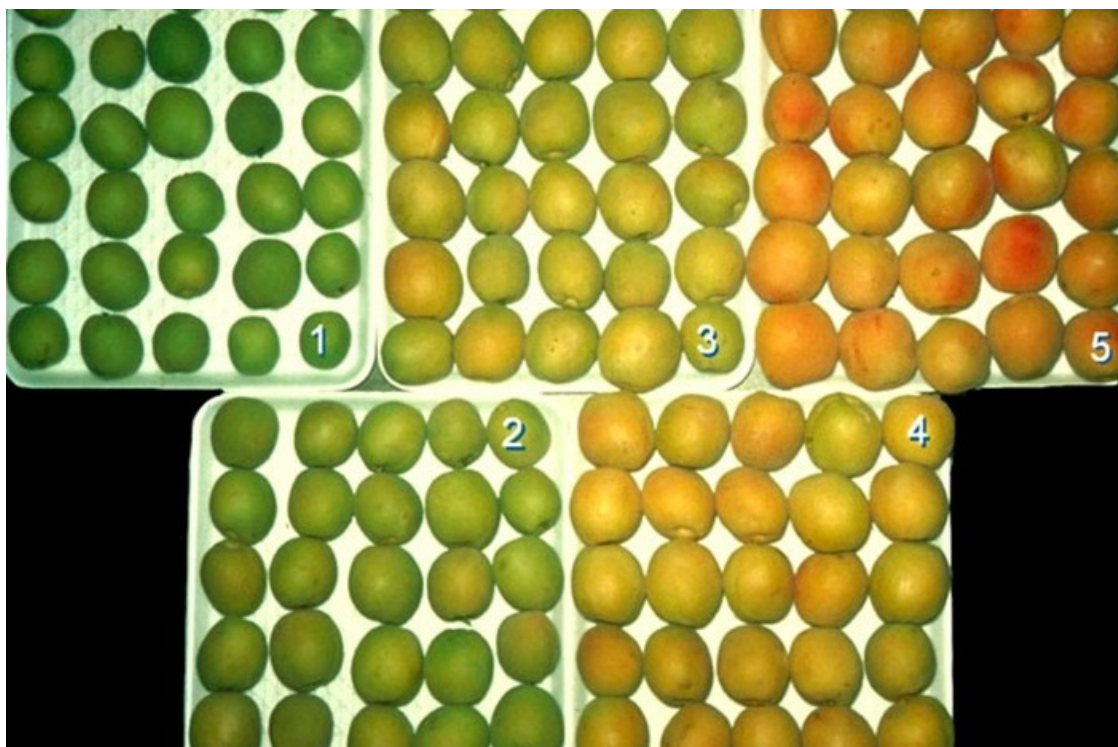
Интервью с фермерами показало, что фермеры не знакомы с этапами. Есть период, когда можно срывать плоды и когда нельзя. Они узнают о зрелости плода по косточке

(отделяемости от плода), вкусу и цвету, однако, универсально описать не представляется возможным.

Для того чтобы сохранить качество, рекомендуется бережный сбор, бережная транспортировка до мест сортировки (платформы). Эти практики широко используются в современном садоводстве. Отрадно, что в Таджикистане есть хозяйство, которое использует современный вид сбора плодов, а также имеется компания, которая в 2017 году установила сортировочную и калибровочную линию для абрикосов. В целом фермеры понимают, что для экспорта требуется сбор вручную. Однако отсутствие специализированных мест и охлаждения негативно сказывается на качестве плодов.

Приемка на распределительных центрах или складах розничных сетей используется согласно стандартам, которые разработаны на основании государственных стандартов и стандартов ЕЭК ООН FFV-2 Абрикосы. Приемка осуществляется согласно классу. Ниже представлены три класса (стандарт, допустимые дефекты, и недопустимые дефекты). Доля нестандартных плодов должна не превышать от 3 до 5%, зависит от требований сети.

Chart 1. Различные степени зрелости абрикоса.



Источник. Публикация: Maturity & Ripeness Stages, Photo Credit: Don Edwards, UC Davis².

² http://postharvest.ucdavis.edu/Commodity_Resources/Fact_Sheets/Datastores/Fruit_English/?uid=6&ds=798

Chart 2. Наглядное пособие по приемке партии по качественным и дефектным плодам торговой сети X-5, РФ

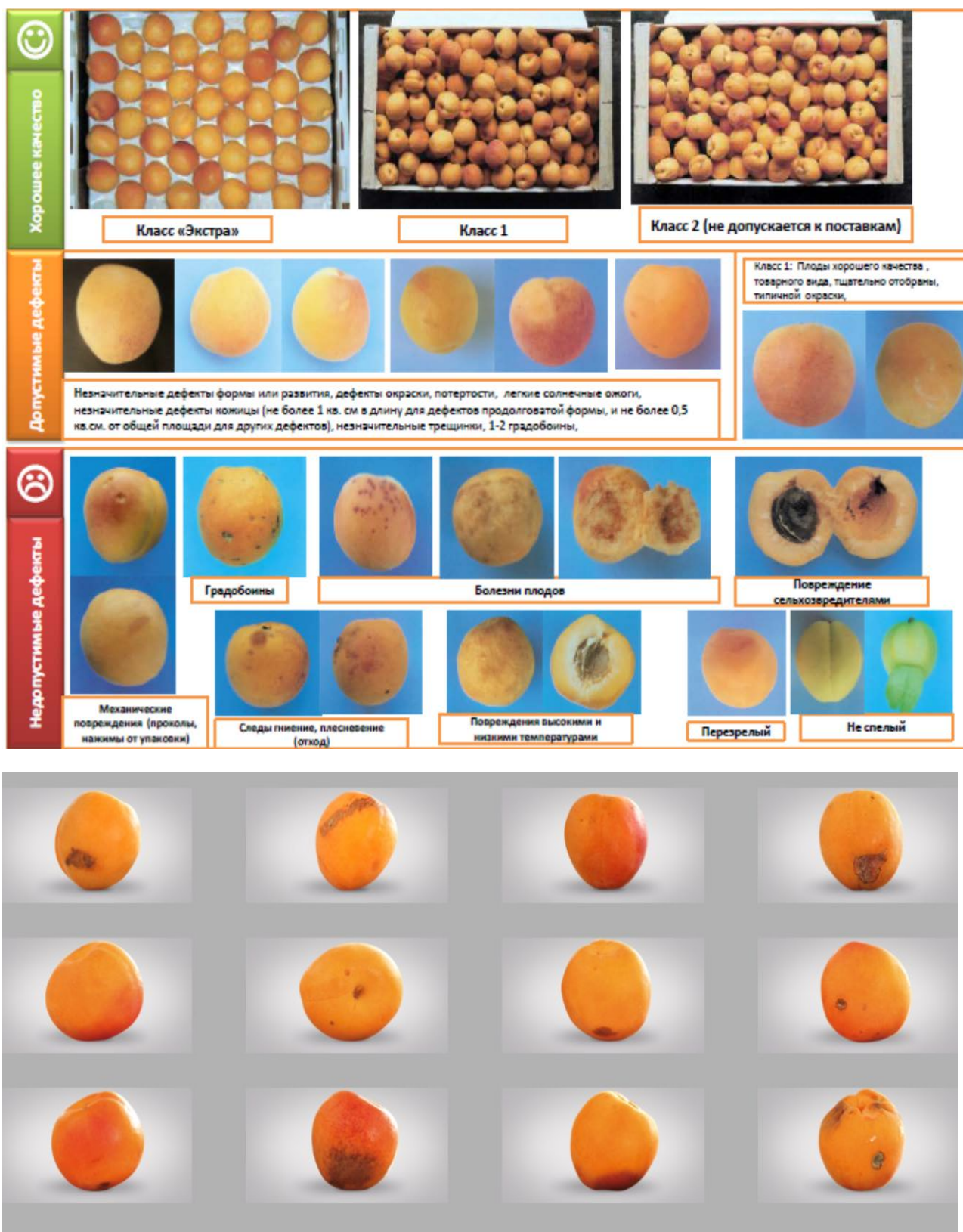


Chart 3. Дефекты абрикоса.



Chart 4 и 5. Дефекты абрикоса.

Минимальный диаметр плодов - не менее 35 мм.

Плоды, параметры которых не соответствуют указанному размеру, весу, диаметру, температуре или условиям перевозки приравниваются к отходу.

Стандарт - плоды целые, свежие, здоровые без механических повреждений, плесени и гнили, с наличием не более трех зарубцевавшихся градобоин, не портящих товарный вид.



Отход – зелёные, раздавленные, загнившие и гнилые, с нажимами, потёртостями, с солнечными ожогами, поврежденные плодовойжоркой, с рассеянными по плоду мелкими точками грибами клястероспориума.



Требования ко второму сорту абрикоса

Допускаются незначительные дефекты формы, при том, что абрикосы сохраняют присущие им характерные признаки качества, сохраняемость и товарный вид:

- Дефекты формы;
- Повреждения, не превышающие общей площадью 1 см²;
- Дефекты кожицы, включая незначительные зарубцевавшиеся трещины, которые не должны превышать общей площади в 1 см² в случае других дефектов;
- Допускается незначительные площади поверхности в случае шероховатого побурения от солнца;
- Допускается незначительные отклонения от размеров (в случае если даны размеры по калибровке) ;
- Также на абрикосах допускаются бурые, розовые и черные точки на абрикосах;
- Разрешается наличие плодов с трещинами в черенковой впадине.

2.2. Качество свежей сливы

На рынке предпочтение отдается сливам по 35-40 мм в диаметре, имеющих овальную форму, такими как сорт «Стэнлей» и типичные венгерские сорта. Как и в случае с остальными фруктами, больший размер считается лучшим, но потребители не будут платить более высокую цену за более крупные фрукты. Чтобы быть конкурентоспособным, на рынке нужно иметь сливы нужного цвета (синие, черные или красные), которые соответствуют потребностям потребителей по размеру и наименьшей цене. Многие розничные торговцы и покупатели используют механизм «продуктовых карточек». В случае, если продукция соответствует всем требованиям и предлагается по наименьшей цене, страна производитель или сорт слив не играют роли. Наиболее хорошо проявили себя на рынке РФ молдавские сливы. Они повсеместно принимаются рынком и имеют хорошую форму. Тем не менее, их необходимо охлаждать, и они должны сохранять определенную твердость для обеспечения поставки в хорошем виде на рынок и срока хранения, как минимум неделю. Сливы необходимо собирать особым образом (для твердости) для того, чтобы продлить время транспортировки. Это отличается от того, когда они собираются для продажи на местном рынке.

Таким образом, наиболее востребованные и отвечающие требованиям потребителей на рынке РФ - это сливы калибром 35-40 мм (диаметр не менее 30мм), цвет черный, предпочтения по сорту нет, сорта овальной формы, без внешних дефектов.

Желательно, чтобы сливы имели натуральное покрытие, которое придает их внешнему виду свежесть. Что касается наличия плодоножек, не существует специальных требований от оптовиков, хотя некоторые из них думают, что фрукты с плодоножками будут иметь больший срок хранения. Практически все опрошенные дистрибьюторы не имели опыта работы со сливами из КР, качество которых не слишком отличается от качества слив, выращенных в РФ. На данный момент сливы из Молдовы и РУ в большинстве своем продаются на открытых оптовых рынках.

Качество сливы однозначно определяется условиями удовлетворения клиента. Как известно, слива имеет сравнительно короткий срок лежкости, поэтому условия его хранения важны для сохранения качества. Зрелость продукта быстро переходит в этап перезрелости, продукт становится мягким, теряет влагу и увядает.

Стандарт – плоды одного сорта, целые, чистые, здоровые, без излишней влажности, зрелые, без постороннего запаха и вкуса

Хорошее качество (I клас):

Плоды целые, свежие на вид, плотные, чистые, одного сорта. Плодоножка может быть сломана или отсутствовать, при этом не должно быть проникающего повреждения в мякоть, которое приведет к загниву, без дефектов окраски мякоти, без камедечения. При отсутствии плодоножки, кожица плода в месте ее прикрепления должна быть целой, не оторванной от мякоти. Плоды однородные по степени зрелости, но не зеленые и не перезрелые (зелеными считаются плоды, мякоть которых не может даже в оптимальных условиях приобрести свойственного плодам данного сорта внешнего вида, консистенции, вкуса). Сливы должны быть неповрежденными, чистыми, целыми и без постороннего запаха или привкуса. Они должны быть упругими, без трещин на кожуре и мякоти, без вмятин, повреждений. Восковый налет должен покрывать почти всю ягоду. На сливах не должно быть следов поражения болезнями, паразитами. Не должно быть следов плесени или гниения.

Недопустимыми (отходы) являются дефекты:

Зеленые (не пригодные для употребления), раздавленные, загнившие, гнилые, червивые, с остатками химических веществ, с глубокими механическими повреждениями проникающими в мякоть, плесневелые, перезревшие, плоды со следами брожения, вялые. Плоды, параметры которых не соответствуют требуемому размеру, весу, диаметру, температуре или условиям перевозки приравниваются к отходу.

Серьезные дефекты (Не стандарт):

Плоды с признаками увядания, с потрескавшейся кожицей, бугристые плоды с красно-коричневой мякотью, треснувшие свыше 2%, размягченные, с выраженными градобоинами, нажимами, с камедетечением, с высушенными солнцем участками плода, с природными дефектами оказывающими влияние на товарный вид более $\frac{1}{4}$ поверхности плода – Не допускается.

Плоды с природным отклонением формы и окраски, с дефектами кожицы: потертости, зарубцевавшиеся поверхностные трещинки, слабые градобоинки, легкий солнечный ожог общей площадью не более $\frac{1}{4}$ поверхности, при условии не существенного влияния на общий товарный вид партии и сохранность – Допускается не более 10% веса в партии.

Незначительные дефекты:

Незначительные отклонения по форме и окраске, сухими дефектами кожицы и одним зеленым пятном, потертостями в сумме не превышающие $\frac{1}{3}$ максимального диаметра плода (для сорта Золотой Ренклюд допускаются трещинки не более $\frac{1}{3}$ поверхности), плоды с легкими плотными нажимами, шероховатостью, градобоинками, не влияющими на общий товарный вид партии – Допускается.

Незначительные природные дефекты удлиненной формы на кожице в длину не более 1 см., плоды с незначительными дефектами формы, развития и окраски (отклонение от основного цвета) – Допускаются.

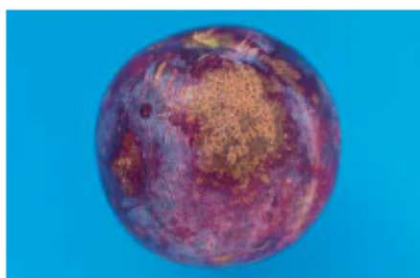
Chart 6. Дефекты сливы.



Существенный дефект - Не допускается



Существенный дефект - Не допускается



Существенный дефект - Не допускается



существунный дефект не допускается

Незначительные дефекты - Допускаются



Отход – зеленые, загнившие, раздавленные, с нажимами, потёртостями, сеткой и зарубцевавшимся повреждениями, портящими товарный вид, поврежденные вредителями, перезревшие.

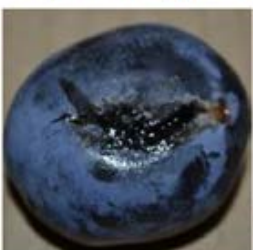


Chart 8. Дефекты сливы.



Слива хорошего качества. Класс Экстра.

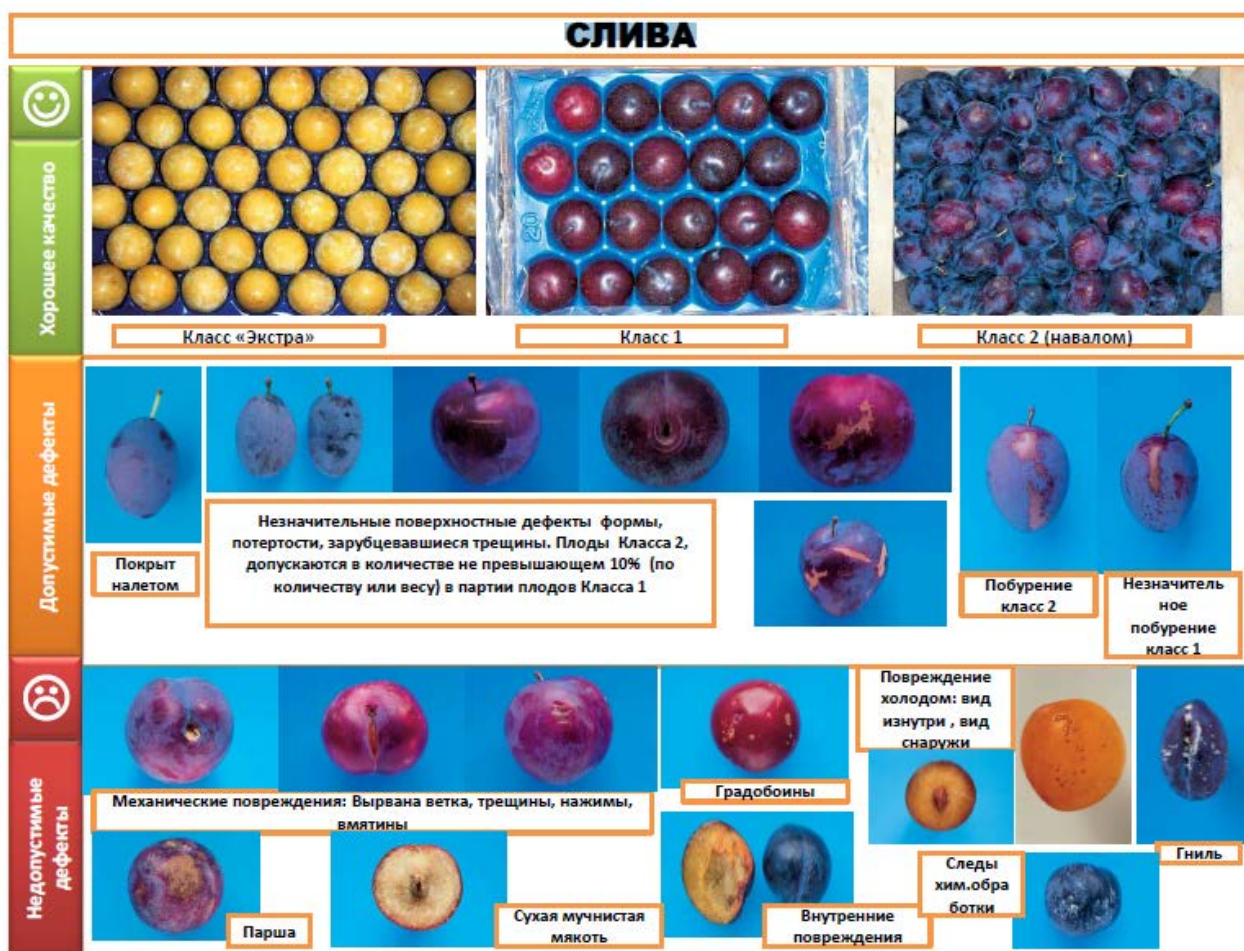


Chart 7. Наглядное пособие по приемке партии по качественным и дефектным плодам торговой сети X-5, РФ

Для торговли внутри ЕС сливы должны соответствовать Европейскому стандарту № 29 (приложение 2). Также существуют многие другие нормы, например, Американские критерии классифицирования, но они не действительны при международной торговле.

Характеристики хранения: идеальные требования: 0°C (32°F), относительный уровень влажности 90-95%. Слива имеет большую чувствительность к температуре, высокую чувствительность в относительной влажности, является высоким производителем этилена.

Таблица 2. Температура хранения сливы и срок хранения

Температура, Цельсия	Минимальный срок хранения, дней
0	20+
2	15
8	8
20	3

Рекомендуемая температура транспортировки 0-4 градусов С.

Рекомендуемая температура хранения сливы - 0 градусов С. Однако, в Кыргызстане в местах массового производства сливы инфраструктуры для создания оптимальных условиях хранения сливы нет. Более того, мировые лидеры по производству сливы делают обработку сливы в ходильных камерах 1-МСП. Данная обработка сохраняет качество сливы при хранении. Кроме этого практикуется обработка сливы с внесением

дополнительного поверхностного слоя, что благотворно влияет на сохранность сливы в период хранения³.

Определение качества фруктов и овощей – партия товара однородна, одного бренда, одного ботанического (помологического или ампелографического) сорта, класса или товарного сорта, упакованная в тару одного вида и типоразмера, оформленная одним документом установленной формы, удостоверяющим её качество.

Для экспортеров очень важно определить, как будут использоваться некондиционные фрукты, так как они составляют большой объем.

Другими требованиями по качеству фруктов, особенно для доступа на рынки Евросоюза является наличие сертификатов Global Gap в хозяйствах, из которых поступает продукции. При поддержке проекта "CANDY 4", реализуемого Hilfswerk Austria в Таджикистане и Кыргызстане подготовлено более 12 сертифицированных специалистов, оказывающих консультационные услуги по подготовке фермерских хозяйств к Global Gap. Для экспортеров также могут возникнуть требования по ISO 22000, ISO 9001, HACCP.

3. Упаковка. Текущая и требуемая на целевых рынках.

Текущая упаковка

Упаковка свежего абрикоса и сливы производится в различную тару:

- **Деревянные ящики** - наиболее популярная тара среди фермеров и покупателей на местном рынке. В ящик вмещается 10-12 кг плодов. Ящик производится местными производителями. Дощечки для ящиков заготавливаются как в Таджикистане, так и в Кыргызстане местными плотниками, а также завозятся из РФ и Узбекистана.
- **Пластиковые ящики.** Цехов, производящих пластиковые ящики несколько в г. Душанбе (из вторичного сырья), есть в Хатлоне, в г. Худжанде (из первичного сырья), в Бишкеке, Токмаке, Оше. В последнее время спрос на данные ящики увеличился в разы со стороны экспортеров всех фруктов. Экспортеры стали все чаще использовать данный вид тары. Цена варьирует от 0,60 до 1,0 долл. за шт. в зависимости от сезона.

Таблица 3. Средняя стоимость различной упаковки абрикоса и сливы в Таджикистане и Кыргызстане, в долларах США

Вид ящика	Цена ящика	Вместимость в ящик, кг	Стоимость на 1 кг	Преимущества	Недостатки
Деревянная тара	0,7	10	0,07	Имеется на рынке, знакома, дешевая	не эстетично
Пластиковая тара	0,8	7	0,11	Имеется на рынке, знакома	Дорогая, предприятий мало, не эстетично

³ EUM et al. в своей работе от 2009 года доказал позитивный эффект дополнительного покрытия, основанный карбогидрате с сорбитолом в качестве пластификатора, для контроля качества сливы в течении краткосрочного хранения при компактной температуре-

С 2017 года в Таджикистане ОАО «Абрикос и Компания» начала упаковывать продукцию в пластиковую упаковку (корекс). Упаковка в картон присутствует для ранних партий экспорта свежей продукции из Таджикистана в Кыргызстан. Однако она не качественная и выдерживает 2-3 дня.

Для улучшения необходимо сделать упаковку более эстетичной. Согласно мировым лучшим практикам для обеспечения высочайшего качества продукции рекомендуется сделать на высоком качественном уровне послеурожайную доработку и упаковку 2 видов:

1. специальная картонная упаковка, из усиленного картона, выдерживающая давление, дальние перевозки, а также высокую влажность.
2. деревянный ящик, облегченный, шлифованный

Ниже приведена существующая упаковка сливы и абрикоса.

Абрикос.



Фото 2 Сверху. Упаковка навалом в картон, а затем полиэтиленовую пленку

Фото 4. Упаковка навалом в картон, а затем полиэтиленовую пленку

Фото 3 Снизу. Упаковка в картон, один ряд. На подложках.



Фото 5. Упаковка в деревянный ящик, в пинетке



Фото 6. Картон, один ряд, индивидуальные ячейки



Фото 7. Картонная коробка, один ряд.



Фото 8. Картонная коробка, в два ряда.

Требуемая упаковка на целевых рынках

В настоящее время современные трендовые упаковки следующие:

1. упаковка навалом в картон,
2. упаковка навалом в деревянный ящик,
3. упаковка в корекс, а затем в картон,
4. упаковка в корзинки, а затем в картон,
5. упаковка в корекс, а затем в деревянный ящик,

6. упаковка в корзинки, а затем в деревянный ящик,
7. упаковка в один ряд на пластиковой основе внутри картонного ящика.

Как видно на фотографиях, картонная и деревянная тара универсальная, имеет маркировку и рекламу. Более того, современные **деревянные ящики**, используемые в мире, также облегчены, имеют гладкую текстуру, а также эстетичны по сравнению с ящиками производимыми в Центральной Азии. Не имеют сучков и удобны при формировании паллета, и партии. Используемые в Таджикистане ящики имеют в 2 раза больше вес, не эстетичны, имеют разный вес, часто дощечки имеют поражение грибами (черные точки), также сложно формируются в паллет.



Фото 9. Пинетки, в картонной таре

Фото 11. Индивидуальная корзина

Фото 10. Корекс, в картонной таре

Использование **индивидуальной упаковки** широко принято, преимуществом данной упаковки является то, что вес уже стандартный, можно посмотреть на все продукты и сверху и снизу одновременно.



Фото 12 Сверху. Упаковка навалом в дерево.



Фото 13 Слева: Упаковка в палетты для формирования партии.

Слива



Фото 14 Упаковка сливы в пластиковый ящик. Узбекистан



Фото 15 Упаковка сливы в картонный ящик.



Фото 16. Упаковка сливы в деревянном ящике. Это продукция Молдовы, Румынии.



Фото 17 Упаковка премиум класса, один ряд, индивидуальная ячейка, каждый фрукт имеет наклейки, картон



Фото 18. Розничная упаковка сливы в корекс, один ряд, 315 грамм, ЮАР. В картонном ящике

Фото 19 и 20. Розничная упаковка сливы в корекс (единичная и в коробке)



Фото 21. Слива на складе готова к отгрузке. деревянный ящик. Молдова.



Фото 22. Слива в картонной упаковке. Греция.

Картонная тара, используемая для упаковки абрикоса и сливы, должна быть сделана из крепкого высококачественного картона устойчивого к влаге, не менее чем 5-и слойного картона, который выдерживает дальнюю транспортировку, линии среза картона должны быть ровными, без разрывов. Не допускается нарушение целостности короба. Короб должен иметь фиксаторы (замки) на дне и пазы наверху, для более устойчивого крепления в ряду, и легкого формирования в паллеты. Короба должны иметь усиленные ребра жесткости и грани, имеется возможность делать привлекательную расцветку и маркировку.

Сливы чаще всего упаковываются в деревянные ящики по 4-5 кг и продаются в течение одной недели с момента поступления на рынок.

Другим вариантом является пластмассовый ящик того же размера. В большинстве случаев сливы упаковываются навалом, но иногда их упаковывают также в два слоя. Дистрибьюторы часто упаковывают сливы в тару меньшего размера для розничной торговли. Небольшие лоточки затянуты пластиковой сеточкой (на крайней правой картинке) – один из примеров такой упаковки. Наиболее важным требованием для транспортировки является защита фруктов от порчи. До тех пор пока это требование выполняется, оно удовлетворяет покупателя, если только в контракте не были оговорены специфические требования для упаковки. Такая упаковка придает продукту более привлекательный вид, но не является критически важной.

Требования к упаковке, которые используются на развитых рынках, относятся и к продукции из РТ и КР. Продукция должна быть эстетично и универсально упакована в тару, сохраняющую качество плодов в ходе транспортировки и презентации на торговой полке в магазине.

Для того чтобы наш продукт имел схожее или лучшее качество в правильной упаковке, нам необходимо инвестировать в оборудование, не говоря уже о процессах производства качественного фрукта. К данному виду оборудования относятся:

- **калибровочные и сортировочные линии.** У большинства современных машин сортировка идет через лазерный глаз по весу, цвету, количеству несоответствий.
- **упаковочные линии**, в том числе упаковка в паллеты.
- создание **производств по современной картонной или деревянной таре**, которые будут обеспечивать тарой большой круг экспортеров

Необходимо создать Систему Обеспечения Качества, благодаря которой компании получать сертификаты соответствия всемирно известных стандартов BRC, ISO22000 и IFS 22000. Сортировочное оборудование, которое будет инвестировано, даст возможность контролировать точную калибровку фруктов. Необходимо утвердить и соблюдать протоколы качества на постоянной основе контроля образцов на всем протяжении процедуры упаковки.

Необходимо учесть, что современный рынок требует, чтобы все упаковочные материалы были сертифицированы. Это важно, и должен осуществлять их мониторинг с целью сохранения максимальной свежести фруктов. Необходимо прослеживать каждый шаг всего процесса, от получения фруктов и вплоть до поставки готовой продукции, включая любую проверку качества.

4. Окна возможностей и конкурентная среда на экспортных рынках

4.1. Анализ экспорта

Экспорт свежего абрикоса в Кыргызстане и в Таджикистан растет из года в год. При этом экспорт из КР составляет 17,6 тыс. тонн, в то время как экспорт абрикосов из Таджикистана на 2013 год составил 2,8 тыс. тонн (на 2016 год составил 5,3 тыс. тонн). Основной экспорт из КР осуществляется из Северной части - Иссык-кульской области, из Таджикистана также из Северной части.

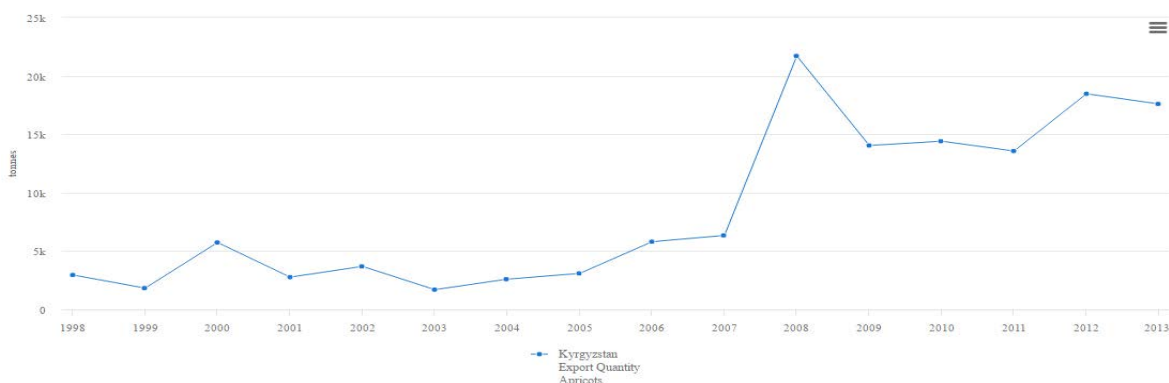


Chart 9. Количество экспортируемого абрикоса из Кыргызстана

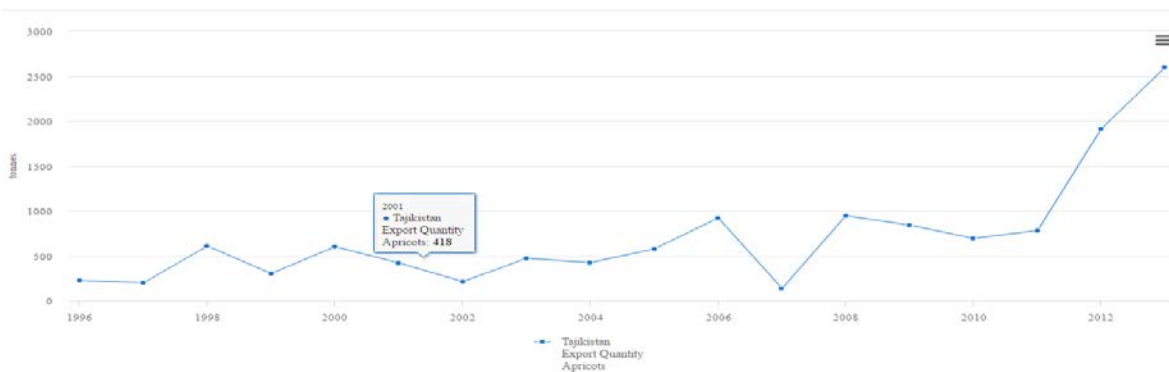


Chart 10. Количество экспортируемого абрикоса из Таджикистана

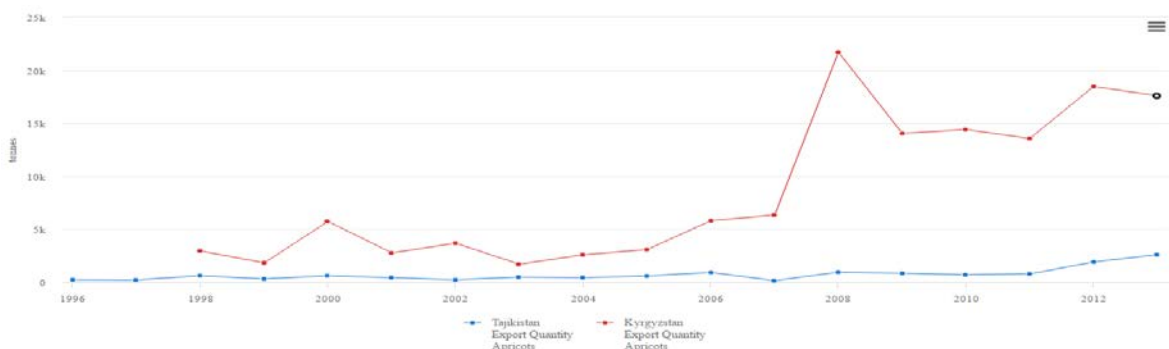


Chart 11. Количество экспортируемого абрикоса из Таджикистана и Кыргызстана

Экспорт абрикос

По данным Госкомстата КР объем экспорта свежего абрикоса составил 17,6 тыс тонн. Однако данный уровень не является высоким. Так в 2012 году было экспортировано 18,5 тыс. тонн а в 2008 году экспорт абрикоса по данным ФАО ООН составил 21,7 тыс. тонн.

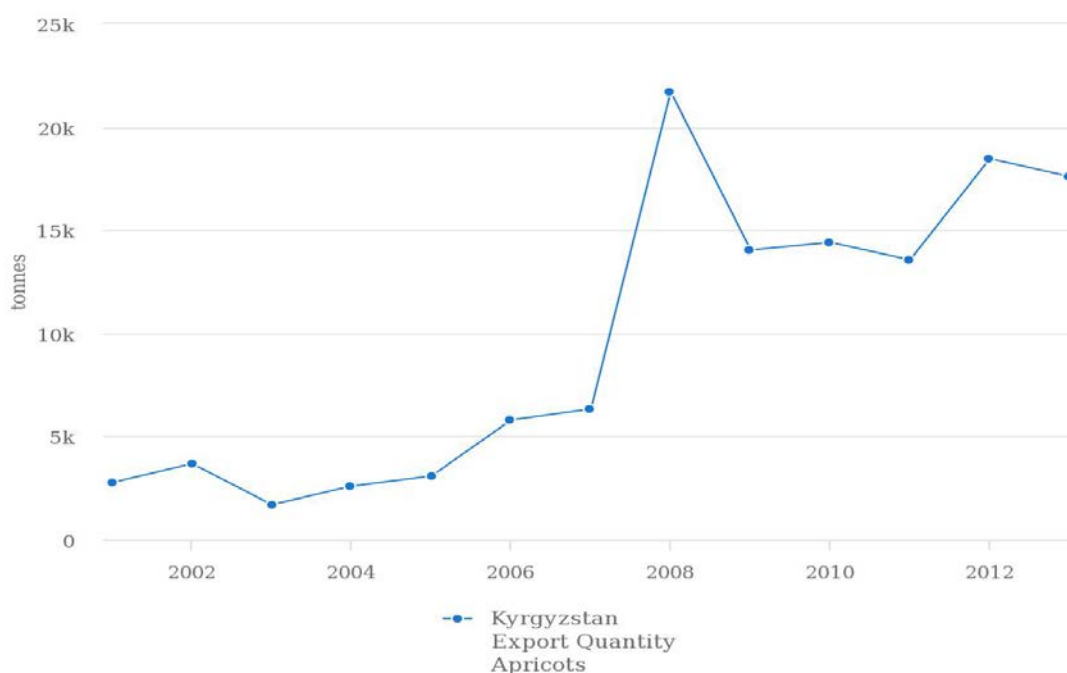


Chart 12. Количество экспортируемого абрикоса из Кыргызстана 2002-2012 г.г.

Страны, куда экспортируется свежий абрикос из КР -это Казахстан, РФ,были попытки экспорта в Саудовскую Аравию и Азербайджан. Однако, основное направление экспорта - это страны ЕС.

На рынке имеется сильный конкурент, с которым Кыргызстану и Таджикистану трудно конкурировать- это Узбекистан, который в 2013 году экспортировал более 58 тыс. тонн свежих абрикосов, то есть объемы равный 3-м совокупным объемам экспорта Кыргызстана и Таджикистана вместе взятых. Узбекистан имеет те же рынки сбыта, такую же продукцию, как у соседних стран, и имеет такие же сорта фруктов. Период созревания также идентичен. Однако, только Таджикистан может дать более ранний продукт за счет Хатлонской области.

Анализ причин низкого экспорта свежего абрикоса в целевых районах выявил внутренние причины такого уровня. Они состоят в следующем:

1. Не развитая инфраструктура экспорта, в том числе

- Отсутствие возможности погрузки в ж/д вагоны без риска потери качества; Если в советское время абрикос и слива отгружалась железнодорожным транспортом, то в настоящее время данный вид дешевых перевозок не используется.
- Трудность пересечения границы и территории Узбекистана для автогрузовиков из РТ, в том числе получение допусков; и благоприятная ситуация с экспортом узбекской продукции в ЕАЭС;

- ГАИ и транспортная инспекция в Таджикистане создают проблемы без препятственному прохождению грузового транспорта, создавая преграды и задерживая скоропортящиеся грузы.

2. Низкое качество производимой продукции в связи :

- Деградация абрикосовых садов и отсутствие средств и возможностей у фермеров для их реконструкции;
- Отсутствием ухода за растениями, защитой,
- Отсутствием знаний и средств.
- Отсутствие воды и должного полива весной. Одна из проблем - ограничение электричества для работы насосных станций или скважин. При этом имеет место отсутствие систем капельного орошения;
- Низкий уровень и отсутствие мотивации по защите фруктов от болезней и вредителей.

3. **Плохой уровень** и часто грубое нарушение технологии **послеурожайной обработки**, отсутствие холодильной цепочки, приводящий к резкому снижению качества собранного урожая, к банкротству предпринимателей и полному выходу их из бизнеса;

4. Не привлекательность, не презентабельность и **плохое качество упаковки**;

5. **Плохая презентация и маркетинг** продукции на рынках сбыта, и как следствие- потеря традиционных рынков в пользу конкурентов;

6. **Высокая конкуренция** на рынках свежей продукции, в том числе продукция из Узбекистана, увеличение экспорта турецкого абрикоса в РФ.

Данные проблемы приводят к тому, что для экспорта свежих фруктов не остается сырья, так как имеется высокая мотивация и навыки продавать продукцию в сушеном виде. Другой проблемой является отсутствие стабильности в производстве и поставках из-за климатических условий. Так 2015 году урожая в Согдийской области (Таджикистан) практически не было. В 2016 году объем собранного урожая, как в РТ, так и в КР был обильным, а в 2017 году произошло резкое снижение урожая в КР.

В целом вышеуказанные проблемы можно решить через:

1. Знания (для фермеров, трейдеров, экспортеров).
2. Инвестиции (для фермеров в сады и полив, трейдеров и экспортеров - в холодильную цепочку, упаковочные центры).
3. Объединения в вертикально интегрированные цепочки.
4. Создание сети упаковочных центров, предоставляющие услуги по сортировке, калибровке, упаковке продукции. Данные услуги будут предоставляться как фермерам, так и экспортерам/импортерам;

Основной объем экспорта косточковых плодов из РТ приходится в период с мая по июнь. Экспорт позднего свежего абрикоса на рынки России и Казахстана не ведется, так как он не выдерживает конкуренцию с периодом массового созревания абрикоса на

севере Кыргызстана, Узбекистана, юге Казахстана и Кавказских республик, которые поставляют урожай на российский рынок.

Таблица 4. Экспорт свежих косточковых фруктов (абрикос, слива и черешня, персик) из Таджикистана, в тыс. тоннах

	2013	2014	2015	2016
Всего экспортировано из РТ	3809	2753	2006	5358
Казахстан	3347	2154	1655	
Кыргызстан	178	387	92	
Россия	278	95	234	
Афганистан		10	12	
Китай	6	107	13	

Источник Таможенный комитет РТ

По информации, представленной директором ОАО "Зардолу и Компания" Ашуровым П., в 2016 году он содействовал экспорту более 900 тонн (47 авто) свежего абрикоса в Россию, кроме него было экспортировано еще большое количество грузовых автомашин другими предпринимателями, а в 2017 году экспорт составил в 2 раза меньше. Причиной данной ситуации называется импорт из Узбекистана, импорт из Турции, а также неблагоприятные погодные условия в РФ.

Учитывая климатические особенности Таджикистана, объемы экспорта таджикских свежих абрикосов могут быть увеличены в разы. Для фермеров выгодно продавать абрикос в свежем виде, так как сразу фермер получает крупную сумму денег, и у фермера остается время заниматься другой деятельностью. Увеличение рынка на ранние абрикосы может сказаться на повышении доходов фермеров, что также положительно скажется на доходности с 1 га существующих площадей.

Экспорт сливы

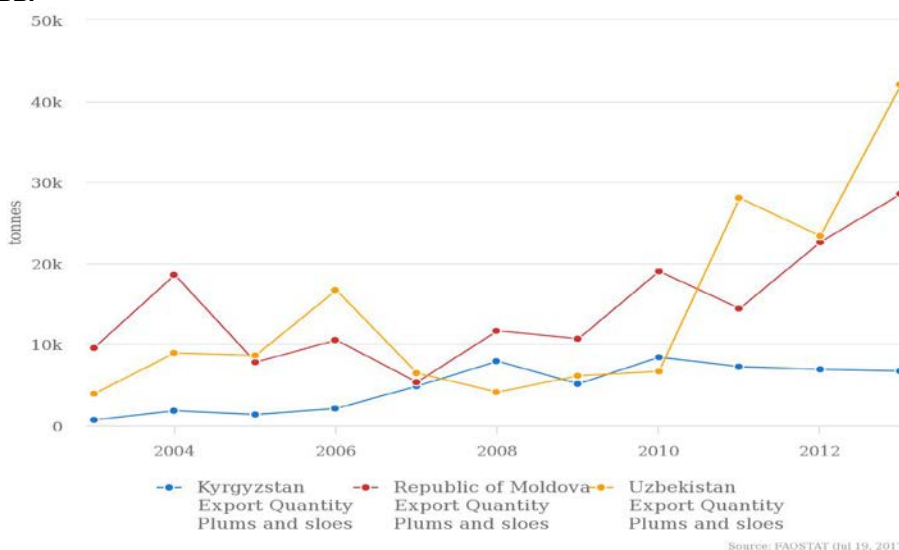
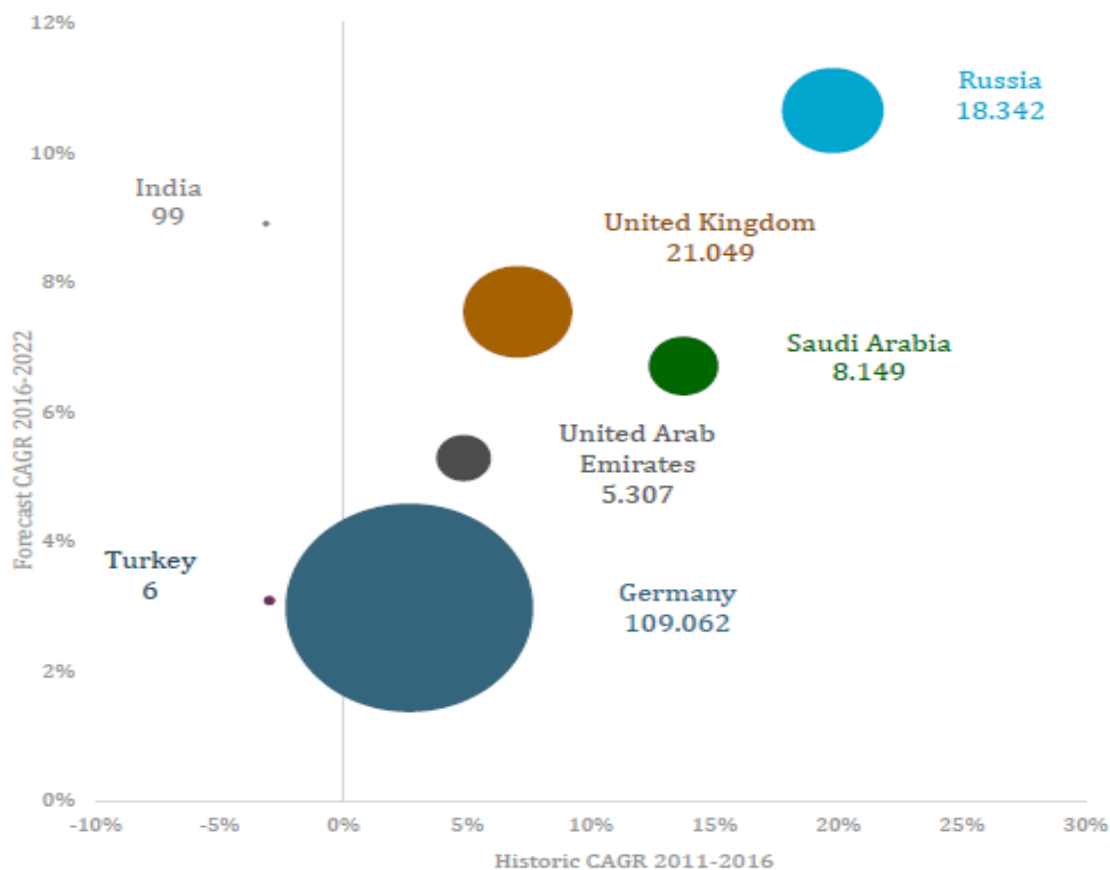


Chart 13. Количество экспортируемых сливы и тёрна из Кыргызстана, Молдавии и Узбекистана

Экспорт сливы свежей из КР, РУ и Молдовы в 2007 году был от 4,8 до 6,4 тыс тонн. Однако ,за последнее десятилетие РУ нарастил свой экспорт до 42 тыс тонн, а Молдова до 28,5 тыс тонн. КР осталась на данном уровне, развитием экспорта свежей сливы никто не занимается.

Свежий абрикос. Потенциальные рынки экспорта.

Возможности импорта на международные рынки Apricots (080910)



* Bubble size represents import value in 2016 ('000 USD) ** Based on Trade Maps data, 2016

Источник: A presentation compiled by Euromonitor International For Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH ('GIZ'), July 2017, Tashkent.

Chart 14. Возможности рынка на международные рынки

Объемы импорта абрикоса в 2016 году в Германию составляет 109 тыс. тонн, в Россию 18 тыс. тонн, в Саудовскую Аравию 8,2 тыс. тонн., ОАЭ - 5,3 тыс. тонн. По данным статистики в РФ производство абрикоса имеется и составило на 57 тыс. тонн, однако оно по срокам созревания позднее и не может конкурировать с ранним абрикосом из КР или РТ.

Ранний абрикос

Ранний абрикос является конкурентным продуктом на рынках Европы и России. Кстати , самые большие потребители свежих абрикосов- это Россия и Германия, поэтому все центры производства абрикоса сначала ориентируют ранние продукты в РФ или в страны ЕС. В РФ абрикосы поступают из Европы, Узбекистана, Армении, Кыргызстана, Таджикистана.

Таблица 5. Сезонность абрикоса

Название	Апрель	Май	Июнь	Июль	Авг
Кыргызстан					 (север)
Таджикистан					
Узбекистан					
Греция ⁴					
Армения					
Италия					
Турция					
Испания					

Анализ мест производства и периода созревания показывает, что Таджикистан обладает возможностями производить абрикос, начиная с середины апреля - в Хатлонской области, и соответственно имеет абсолютное преимущество в поставках в любые из стран. Однако , производство абрикосов в Хатлонской области имеет малый объем и хаотично, отсутствует налаженная инфраструктура, и фермеры также не ориентированы на обслуживание экспортеров. Соответственно, необходимо делать долгосрочные программы, с высаживанием садов, которые будут экспортироваться на рынок в свежем виде. Более того, Хатлонская область имеет лучшее климатическое положение, и деревья редко подвергаются обморожению в период цветения (типичная проблема в Согдийской области и Южном Кыргызстане).

Продукция северного Таджикистана имеет рыночные преимущества по срокам только 2 недели. Затем будет сталкиваться с конкуренцией на рынках РФ, куда устремляются потоки из Узбекистана и Турции. Чтобы выделиться на фоне конкурентов, необходимо работать над качеством фруктов и упаковкой, который может вывести абрикосы из РФ в другой сегмент. В целом хотелось бы отметить, что покупателей на абрикос имеется много, так как это популярный и полезный фрукт.

Что касается продукции из Южного Кыргызстана на традиционных рынках, то она конкурирует с продукцией РФ, РУ, Турции, Армении. Только за счет цены возможно улучшение в существующих условиях, но необходимо менять условия, продукт и упаковку для того ,чтобы оставаться конкурентоспособным.

Для ранних плодов необходимы технологии ,ускоряющие созревание плодов, в том числе это может быть снятие плодов в степени зрелости 3 и проведение "окрашивания" в специализированных камерах.

⁴ <http://nespar.gr/>

Альтернативное и лучше параллельное направление, как для РТ, так и для КР,- это инвестирование в качество, в упаковочные центры, строгое соблюдение холодильной цепочки, сертификация садов и упаковочных производств.

Следующим шагом является выход на рынки Европейского Союза через выставки и пилотные отгрузки. Для рынка ЕС наш продукт является более сладким, чем у поставщиков из Европы и Турции, и наш продукт может завоевать доверие, при наличии прочих фруктов в равной упаковке и качестве.

Поздние сливы.

Слива является специфическим продуктом, в производстве которого специализируется несколько стран. При составлении карты сезонности сбора урожая сливы ниже в таблице учитывались эти страны. Кыргызстан должен выработать альтернативные пути продажи сливы, взамен существующей системе продаже сливы для производства чернослива, зачастую плохого качества.



Фото 23. Досушка чернослива в фабрике по производству чернослива. 2017

Таблица 6. Сезонность сливы

Название	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноя
Кыргызстан							
Таджикистан							
Греция ⁵ /Италия							
Польша							
Румыния							
Армения							
Молдова							
Китай							
ЮАР (с ноября по апрель)							

Голубая заливка клетки - это продажи из Холодильников

Для Кыргызстана и Таджикистана кроме традиционных рынков, где фрукты покупают без дополнительных инвестиций в бизнес, для будущего экспорта необходимо рассматривать

⁵ <http://www.proto.gr/ru/слива>

экспорт фруктов в страны Европы (Балтийские страны и Польша), Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, также экспорт можно наладить в Китай.

С мая 2016 года Греция начала успешно экспортировать сливу в Китай⁶. Несмотря на первое место в мире по производству сливы, Китай импортирует сливу. Однако, до Китая от мест производства сливы в КР расстояние намного меньше, чем из Греции. Особенно если учесть, что сбор сливы в Греции приходится на тот же период, что в Кыргызстане

Таблица 7. 10 крупнейших производителей сливы, в 2014г.

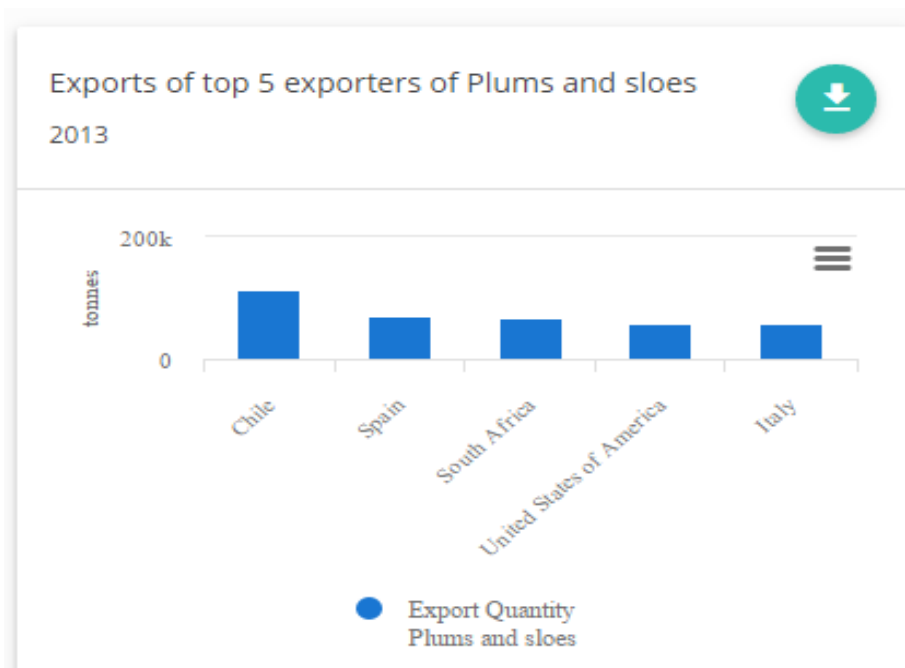
Ранк	Страна	Тыс. тонн
1	Китай	6241,6
2	Румыния	495,3
3	Сербия	401,4
4	Иран	328,9
5	Чили	296,4
6	Турция	265,5
7	Испания	232,8
8	США	231,8
9	Индия	225,0
10	Италия	214,9

Источник ФАО стат

Китай - самый крупный производитель сливы по данным ФАО стат. Его производство составляет более половины производства сливы в мире. Общее производство сливы в мире на 2014 год составляет 11,3 млн тонн, а в Китае оно составляет 6,26 млн тонн, то есть более 55%. С 1995 года мировое производство сливы увеличилось почти в 2 раза. За последние годы наука доказала полезность сливы и его благотворное влияние на здоровье населения. Несмотря на то, что много сливы производит Китай, только малая часть данной сливы экспортируется. Основными экспортёрами свежей сливы являются Чили, Испания, Южная Африка, США и Италия. Ниже представлено в диаграмме.

⁶ <http://www.proto.gr/ru/one-step-closer-china-4-greek-fruits>

Chart 15. Пять самых больших стран - экспортеров сливы



Imports of top 5 importers of Plums and sloes
2013

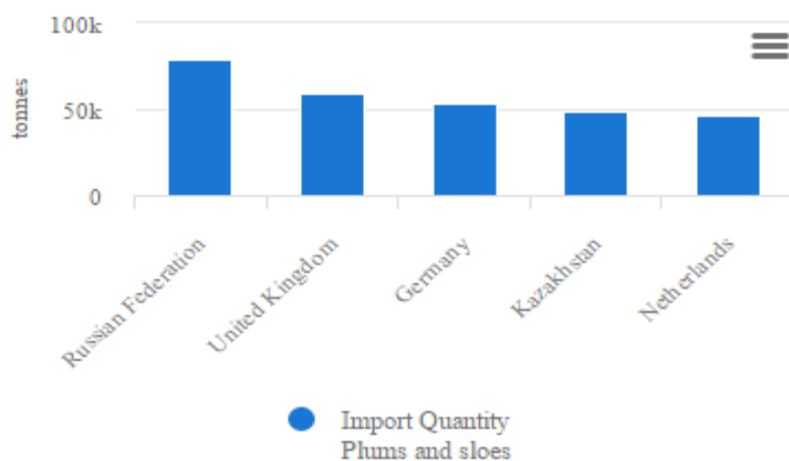


Chart 16. Пять самых больших стран импортеров сливы

Слива употребляется практически по всему миру, однако лидерами по импорту является РФ, Великобритания, затем Германия и Казахстан и на пятом месте- Нидерланды. Особенность импорта в Казахстан также заключается в том, что Казахстан в данном периоде рассматривался в качестве Хаба. В Казахстан экспортировалась продукция РУ, КР и РТ, а дальше продукция распределяется по всему Евразийскому союзу, преимущественно в РФ.

Характеристика потенциальных рынков

Казахстан

Таблица 8. Емкость рынка фруктов и бахчевых за 2014 год, тонн

Продукция	Производство, тонн	Экспорт, тонн	Импорт, тонн	Потребление на внутреннем рынке, тонн	Доля импорта во внутреннем рынке, %	Доля экспорта в производстве, %
Абрикосы	19086,2	325,5	37446,9	56207,6	66,6	1,7
Слива	4955,4	1758,3	33076,2	36273,2	91,2	35,5

Источник: Комитет РК по статистике, Таможенный комитет РК

В 2014 году по данным Комитета РК по статистике население составило 17,16 млн. человек. Так, если учитывать национальную норму потребления обеспеченность собственной продукцией по фруктам составляет 64,8 %, виноградом - 91% и бахчевыми полностью (даже производство превышает норму в 11 раз).

Таблица 9. Обеспеченность населения Казахстана фруктами в 2014 году.

Продукция	Фрукты (яблоки, груши, абрикосы, вишня, сливы)
Норма потребления на душу населения, кг/год	25
Население, чел	17160774
По национальной норме потребления, тонн	429019,4
Производство, тонн	278080,0
Обеспеченность Казахстанской продукцией, в %	64,8
Фактическое потребление, тонн	466493,7
Фактическое потребление на душу населения, кг/год	27,2

Источник: Комитет РК по статистике, Министерство здравоохранения и социального развития РК

Таблица 10. Динамика розничных цен на абрикос и сливу в 2012-2015 гг., тенге за кг.

Продукция, тенге за кг	2012 год	2013 год	2014 год	январь-август 2015 год	Рост цены в 2014 году к 2012 году, %
Сливы (сезонно)	239	247	350	421	46
Абрикос (сезонно)	273	385	429	378	57

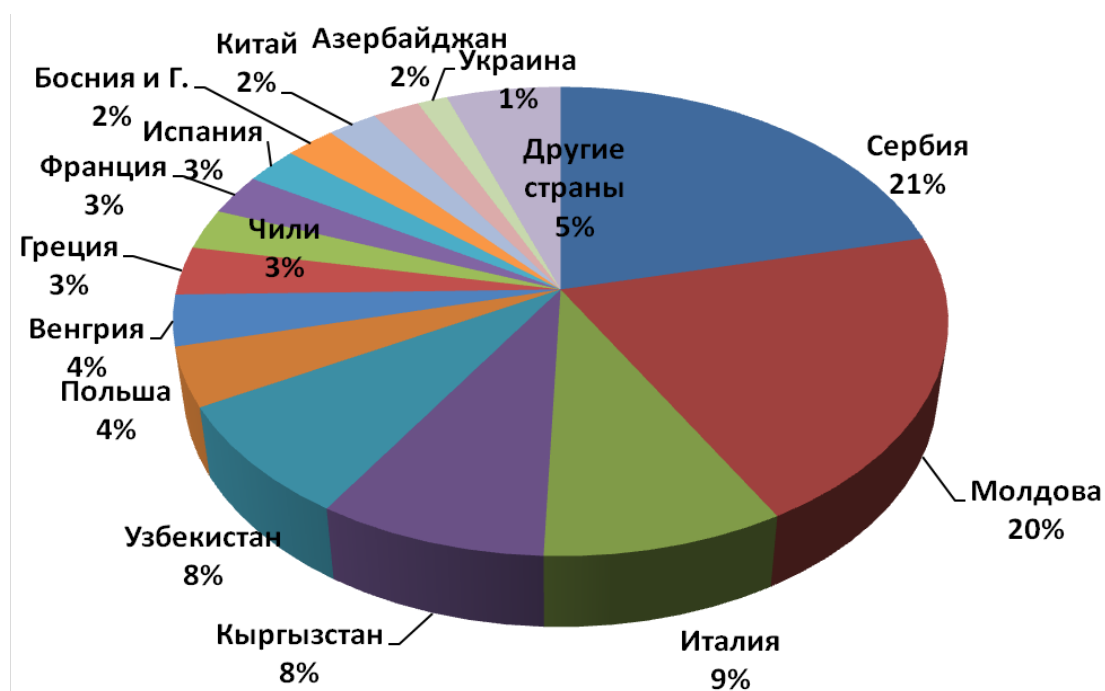
Источник: АО "Казагроменаркетинг"

Рынок слив в РФ

Основными поставщиками слив в РФ являются Сербия, Молдова, Италия, Кыргызстан и Узбекистан. Фрукты из стран СНГ продаются в большинстве своем на открытых рынках, в то время как европейские фрукты поступают на все каналы сбыта.

Таблица 11. Структура рынка сливы РФ до санкций

Размер рынка, тыс. тонн	183
Динамика рынка	спад
Доля импортируемого продукта	37%
Доля рынка Молдовы	8%



Источник проект ACMED USAID

Chart 17. Распределение рынка сливы в РФ, до санкций.

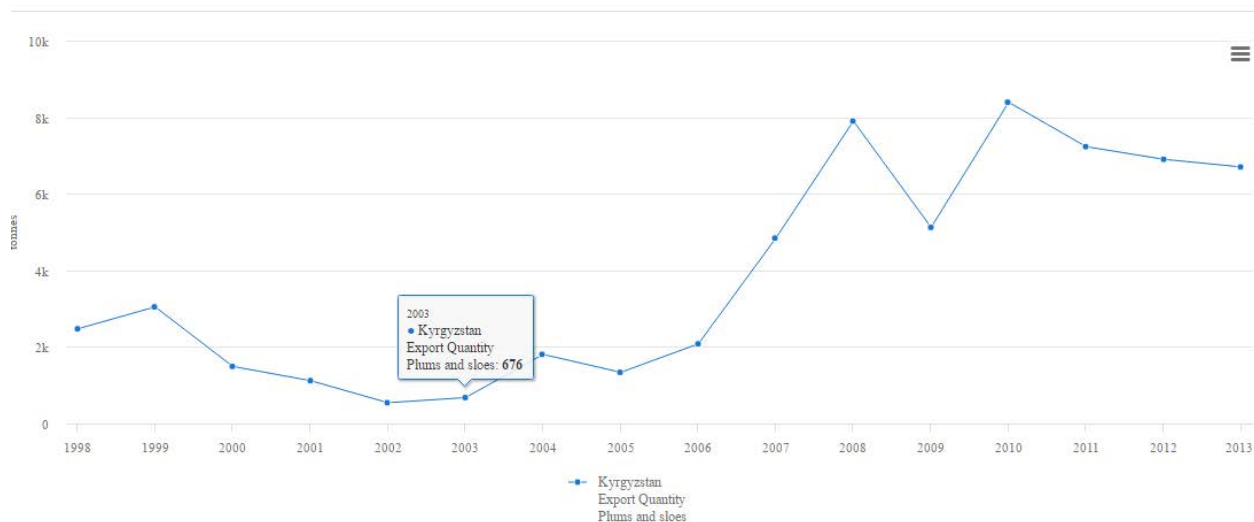


Chart 18. Экспорт слив из КР и конкуренция

Рост экспорта свежей сливы начался в КР с 2006 года, и достиг пиковых значений в 2010 году. После этого экспорт свежей сливы стабилизировался на уровне 6,5 тыс тонн в год. Основной экспорт сливы производится кыргызскими предпринимателями. Импортёров приезжающих за сливой почти нет. Экспортом занимаются те, кто имеет каналы сбыта. Основное направление экспорта сливы - это Караганда (Казахстан), Новосибирск, Омск, и Западная Сибирь. Продажи ведутся на рынках с борта автомашин, сроком до 1 недели. В последнее время стало много случаев банкротства экспортеров, которые вывозят на рынки на авось.

В диаграмме 19 показана динамика экспорта сливы. При рассмотрении динамики экспорта сливы в КР, РУ и РТ видно что РУ с 2010 года (до этого периода экспорт сливы КР и РУ был паритетным) начал активно развивать экспорт сливы и с 2010 по 2013 годы рост показал более 400%. РУ как фактор конкуренции

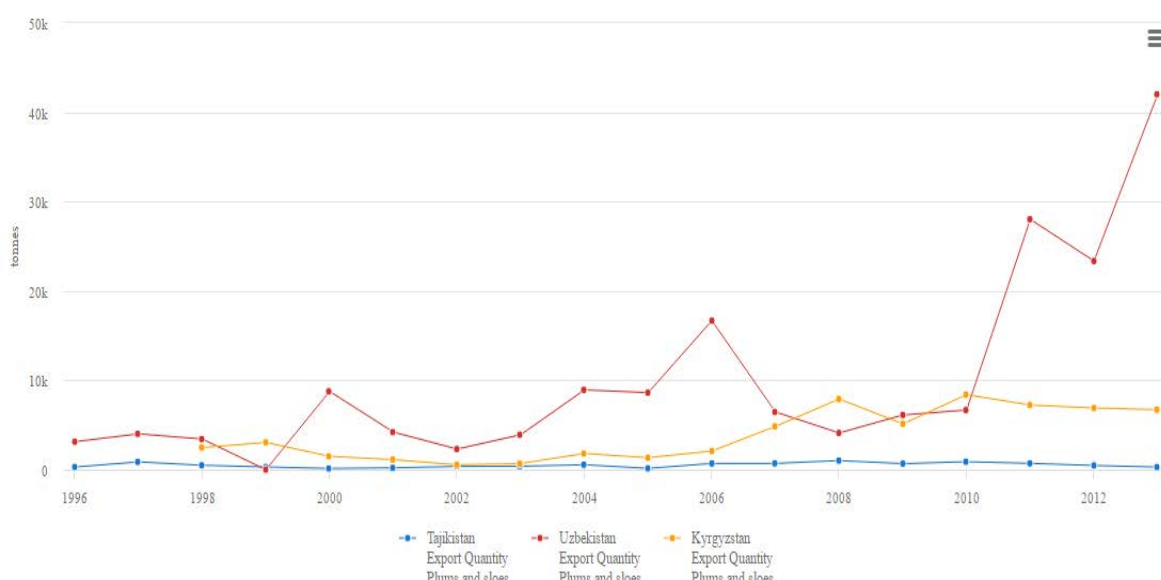


Chart 19. Динамика экспорта сливы Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан.

Дополнительным положительным фактором на рынке стало Постановление Президента РУ Шавката Мирзиёева об отмене монополии АО «Узагроэкспорт» и с 1 июля 2017 года все субъекты предпринимательства получили право экспортировать овощи и фрукты без

посредников. С 1 июля 2017 года всем субъектам предпринимательства предоставляется право, отгружать на экспорт свежую плодоовощную продукцию, виноград и бахчевые культуры на основе прямых договоров на условиях 100-процентной предварительной оплаты. С одной стороны - это создает давление на целевых рынках ЕАЭС, так как каждый фермер или предприниматель из РУ имеет возможность экспортировать (раньше была монополия). Однако, с другой стороны пока имеется преграда в виде предоплаты и продажи части валютной выручки по государственному курсу.

По сообщениям⁷ уже с 19 июля 2017 года между РФ и РУ завершено информационное обеспечение в целях практической реализации проекта «Упрощенного таможенного коридора». Таким образом, продукция из РУ попадает в РФ на упрощенной основе, лишая преимуществ поставки продукции из РТ, а также выходя на один уровень условия с компаниями КР (страна - член ЕАЭС).

С другой стороны при экспорте фруктов из Кыргызстана некоторые экспортеры сталкиваются с проблемами доступа на рынки РФ. Имеется заблуждение, что включение КР в ЕАЭС сняло требования к документации, поэтому многие водители и предприниматели везут продукцию на свой страх и риск. Однако, только за 1 неделю июня в Новосибирской области через контрольный пункт "Карасук" выявили нарушения при перевозке партий подкарантинной продукции в 25 автомашинах, которые возвращены обратно в КР. Причиной названо - недействительные фитосанитарные сертификаты (600 тонн), были запрещены к ввозу 8 партий растительной продукции. Среди продуктов, недопущенных к реализации были - черешня, абрикосы из КР, слива из КР. Также 12 августа заканчивается льготный срок для экспорта в зону ЕАЭС, и она должна производить продукцию согласно их регламенту.

В Молдове с 2015 года имеется более 20 тыс. га сливовых садов и собрано порядка 60 тыс. тонн сливы. До 2014 года практически весь экспорт сливы из Молдовы шел в Россию. По оценкам «Moldova Fruct», в ряде западных областей РФ рыночная доля молдавской сливы в отдельные периоды достигала 20-30% (это самый высокий показатель присутствия на российском рынке в сравнение с другой плодоовощной продукцией из Молдовы). В соседней Украине молдавская слива в последние годы спросом не пользовалась. Исключение составлял короткий период в начале осени прошлого года. Экспорт из Молдовы в РФ составляет⁸ 89% от произведенной сливы на сумму 8,3 млн доллара.

Альтернатива экспорту сливы в КР - это сушка сливы, которая перетягивает потоки. В случае с сушеной сливой основной рынок сбыта из всего Кыргызстана - это направление Баткенская область и далее в Таджикистан. Это стабильный канал сбыта, поэтому большая часть поздней сливы производится в качестве сухофруктов. Коэффициент сушки 4:1, то есть если фермеры в Алабуге могут продать по 9 сомов/кг и выше, то им выгодно продавать в сушеном виде. Преимущества:

1. Деньги получают сразу.
2. Меньше труда и отсутствие расходов по сушке плодов, их хранению и транспортировке.

⁷ <http://review.uz/novosti-main/item/11770-mezhdu-uzbekistanom-i-rossiej-otkrylsya-uproshchennyj-tamozhennyj-koridor>

⁸ Analyses of Priority Export Markets and Instruments to promote Moldova export to the EU and other countries. February 2015. MEIPO

3. Отсутствие потерь продукта при хранении (усушка, брожение, появление моли и прочее)

Так как производство слив в основном направлено на сушку, фермеры и бизнес не заинтересован инвестировать в свежее производство. Инвестиции идут для установки сушильных шкафов, но не садов. Сельхозпроизводители не могут продавать большие объемы на свежий рынок, так как в большинстве случаев не могут соответствовать требованиям по качеству, упаковке, маркировке и логистике.

Продажи сливы как органика.

В условиях, когда более 90% садов сливы в Джалабадской области не опрыскиваются пестицидами, а также при отсутствии подкормки минеральными удобрениями, слива, выращиваемая в Южном Кыргызстане имеет большой потенциал продвижения **как органический продукт**. Так в Джалабад 30 мая 2017 г. приезжала компания из Германии - EgeSunGmbH для закупок чернослива. Несмотря на то, что немецкая компания сфокусирована на сухофрукты, но причина, по которой уже несколько раз приезжают покупатели, еще и в том, что площади органических слив в западных странах сокращаются из-за климатических условий, европейские крупные торговцы ищут новые рынки для импорта. Также примечательно, что EgeSunGmbH⁹ отметил особый вкус Аксыйского чернослива, который по сравнению с черносливом из Украины и Молдавии имеет более выраженный вкус.

Органическую сливу можно продавать как в странах Европы, так в Китае, где в последние годы возник спрос на здоровую пищу. Однако, необходимо провести работу по сертификации садов по стандартам "Органик", а также по стандартам "Global Gap", если продукция будет предназначена для ЕС.

5. Ситуация и направления для развития поточности фруктов через все стадии до потребителя

Данная глава будет рассматривать текущую ситуацию в использовании холодной цепочки и направления для развития потоков холодной цепи как ключевую связь между производителями, плодохранилищами, грузовыми автомашинами с охлаждением, продажи свежих продуктов.

Холодная цепочка должна соблюдается в нижеследующей очередности:

1. сбор и немедленное охлаждение, его называют предварительным охлаждением,
2. транспортировка между отдельными звеньями должна производиться в охлаждаемом транспорте и быть защищена от попадания прямых солнечных лучей,
3. сортировка, калибровка и упаковка в холодной среде,
4. хранение в холодильнике,
5. формирование партии и погрузка в холодной среде,
6. перевозка в охлаждаемом транспорте,

⁹ EgeSunGmbH под брендом MorgenLand является одним из пионеров в органическом движении и специализируется на органических фруктах, органических орехах и органических кокосовых продуктах. Ассортимент компании включает в себя более 120 различных органических продуктов. Проекты по выращиванию MorgenLand являются ключевыми для расширения количества органических обрабатываемых земель и обеспечения устойчивой закупки сырья для компании за пределами Европы.

7. доставка на распределительном складе с соблюдением холодной цепочки,
8. место продажи имеет охлаждение,
9. место хранения в холодильнике перед употреблением

Как было отмечено выше, потери качества из-за отсутствия холодной цепочки в существующей практике отгрузки абрикоса и сливы как в РТ и КР обоснованы не соблюдением холодной цепочки и соответственно потерей влаги/веса, увеличением деятельности грибков и паразитов на поверхности плодов и скорому его гниению.

Сбор и своевременная транспортировка

Текущая ситуация. Плоды собираются и в течение дня складываются в тени, а уже вечером привозят к машине. Продукт стоит после сбора от 4 до 14 часов (фрукты начинают собирать с утра и заканчивают собирать вечером).

Лучшие практики. Фрукты необходимо перевезти на склад в течение 6 часов и охладить. Сбор не рекомендуется производить при внешней температуре выше 20 градусов, то есть собирать надо рано утром или вечером.

Транспортировка между полем и складом

Текущая ситуация. Плоды собираются в открытый малотоннажный грузовик и привозятся когда удобно, в том числе находясь под прямыми солнечными лучами.

Лучшие практики. Плоды собираются в закрытый охлаждаемый малотоннажный грузовик, и привозятся как можно раньше на место охлаждения. В дальнейшем важнейшим условием является последующая грамотная перевозка продукции от упаковочного центра до места реализации товара.

Предварительное охлаждение

Предварительное охлаждение и содержание продукции при низкой температуре зависит от требований покупателя и предполагаемого срока их хранения. Сливы и абрикосы должны храниться на складах дистрибьюторов, по крайней мере, в течение недели.

Текущая ситуация. Предварительное охлаждение практически не используется, более того у игроков ЦДС нет понимания о его роли в сохранении качества фруктов. Абрикосы, прибывающие из РТ и КР в РФ без предварительного охлаждения и поддержания низкой температуры во время транспортировки и хранения, обычно не сохраняются без дефектов больше 3 –х дней и период их хранения невозможно продлить без охлаждения.

Лучшие практики. Предварительное охлаждение особенно большое значение имеет для всех фруктов¹⁰. Для обеспечения эффективной конкурентоспособности на рынке слив, эти продукты должны быть предварительно хорошо охлаждены и транспортироваться в условиях охлаждения. Охлаждение должно сохраняться на протяжении всего пути от сбора до продажи фруктов. Ранние абрикосы и поздние сливы являются сезонными и подвержены большим ценовым колебаниям. Если продукт может храниться долго, то его пребывание на складах на рынках сбыта может быть увеличено при необходимости. Это обеспечивает большую гибкость при продаже фруктов и, следовательно, будут лучшие цены.

¹⁰ Для яблок этот фактор не является критическим, но увеличивает срок их годности для продажи.

Упаковка, сортировка и калибровка

Текущая ситуация. Сортировка и калибровка производятся в полевых условиях, возможно под навесом или в тени дерева. Контроля температур и влажности нет.

Лучшие практики - это создание **упаковочного центра**. Упаковочный центр необходим для переработки промышленных объемов от 40 тонн продукции в сутки и более. Крайне важно также расположение данного центра в непосредственной близости от места произрастания продукции, чтобы время после сбора урожая и началом его упаковки составляло не более 5-6 часов. Это связано с тем, что по истечении такого срока сохранить продукцию в состоянии абсолютной свежести уже не представляется возможным. Стандартный упаковочный центр разделен на несколько технологических участков, где огромное значение имеет охлаждение, являющееся началом холодной цепи, работающей на длительное сохранение фруктов и овощей в состоянии абсолютной свежести. Очень важна качественная сортировка продукции перед упаковкой, в упаковочный пакет не должны попасть некачественные, поврежденные или загнившие плоды.

Хранение

В силу того, что сроки хранения сливы и абрикоса являются короткими (до 2 месяцев), поэтому не все холодильные операторы готовы специально вкладываться в данный бизнес, так как при этом может быть упущена продукция более долгого хранения и высокой маржи. Сами фермеры не могут хранить собранный урожай долгий период без холодильных камер.

Текущая ситуация. Холодильные хранилища практически отсутствуют в цепочке экспорта сливы или свежего абрикоса (исключение ОАО «Абрикос и Ко»). В Джалабадской области практически отсутствуют холодильники, в которые закладывается слива. В Ошской области также закладка сливы на временное хранение мало практикуется, так как слива не стоит более 60 дней, и не рационально потом заполнять холодильник с декабря. Закладка яблок считается более выгодным продуктом для холодильных операторов.

Лучшие практики. Специализированные компании используют холодильные камеры, ежедневно применяя цифровую систему мониторинга и осуществляя живое наблюдение, используя такие методы, как регулирование состава воздуха и содержание озона, с тем, чтобы фрукты оставались свежими в течение каждого сезона. Срок хранения абрикоса составляет до 45 дней (зависит от сорта и степени зрелости) при температуре 0-3 градуса и относительной влажности 90%. Для сливы срок хранения составляет до 60 дней при температуре 0-1 градусов и относительной влажности 90%.

У обоих продуктов чувствительность к температуре слабая, чувствительность к относительной влажности средняя, производительность этилена высокая.

Транспортировка рефрижираторным транспортом

Текущая ситуация. Машины подбираются по фактору наличия и дешевизне. Для целей экспорта используются рефрижираторный транспорт, а при транспортировке внутри страны транспорт без охлаждения. Транспортировка абрикоса или сливы свежими от сада до места сборки осуществляется тракторами или другим грузовым транспортом.

При транспортировке для нужд внутреннего рынка обычно используется малый грузовой транспорт грузоподъемностью до 3-х тонн.

Лучшие практики. Наряду с очевидной необходимостью соблюдения наивысшего возможного качества каждой упаковки фруктов, не менее важно обеспечить получение фруктов потребителями в том же состоянии, в котором они начали свой путь к столу. Специализированные компании используют собственные грузовики-рефрижераторы для доставки товаров, как на территории страны, так и для экспорта. При отсутствии собственного транспорта компании сотрудничают с фирмами, удовлетворяющими строгим требованиям по своевременной доставке и соответствию поставляемых фруктов их изначальному качеству.

В целом Таджикистан имеет слабую транспортную инфраструктуру. В летнее время в дневное время суток прохождение грузового транспорта запрещено из-за высокой температуры и деформации дорожного покрытия (плавления асфальта). Транспортировка свежих абрикосов и свежей сливы на экспорт осуществляется в рефрижераторах. Доставка свежих фруктов производится на фурах вместимостью 84 м³ с охлаждением. В среднем одна полностью загруженная автомашина доходит до нужного пункта - города России за 4500 долларов. Рынок грузовых перевозок фруктов в РТ и КР, в том числе свежего абрикоса и сливы, в основном контролируется кыргызскими транспортными компаниями. В 2016 году услуга по экспорту продукции в РФ составляла в среднем по цене 10 рублей за 1 кг.

Рынок грузоперевозок Таджикистана характеризуется неразвитостью и слабой конкуренцией. Спрос на транспортные услуги компенсируется перевозчиками из Кыргызстана и Казахстана, которые успешно оказывают свои услуги. Их услуги более приемлемы по цене, чем услуги местных перевозчиков. В направлении западной части РФ, Казахстана транспорт едет через Узбекистан. В направлении средней части, а также Сибири и Казахстана транспорт следует по территории Кыргызстана и далее.



Фото 24. Хранение сливы в холодильнике. Коробки в корзинах



Фото 25. Хранение сливы в холодильнике. Деревянные ящики

Транспортные маршруты для экспорта свежих фруктов.

Транспортировка сливы и абрикосов осуществляется только автомобильным транспортом с охлаждением. Близость к морским портам составляет от 1700 до 6500 км. Железнодорожные перевозки скоропортящихся грузов не развиты.

Таджикистан.

Основные маршрутами транспортировки абрикосов внутри Таджикистана являются дороги ведущие к МАПП Фотехобод (выход в Узбекистан), или МАПП Гулистан (выход в Баткен, КР), МАПП Маданият (выход в г. Исфана, КР). Из Таджикистана ранний абрикос из мест производства (Ашта, Б. Гафуровского района или Хатлонской области) транспортируется до Худжанда, а затем направляется в МАПП. Дорога по маршруту Гулистан (РТ) – Баткен–Ош-Бишкек (КР) - Кордай (Казахстан) является одной из ветвей международной трассы, соединяющей Россию и Казахстан с Кыргызстаном и Таджикистаном.



Chart 20. Международные транспортные коридоры РТ¹¹

Выбор в пользу маршрута через МАПП Фотехобод (РТ) делается в случае транспортировки фруктов в Западную часть РФ, или Казахстан. Распространенным маршрутом также является маршрут транзитом через КР. Данное направление эффективно при транспортировке плодов в такие города РФ как Екатеринбург, Новосибирск или другие города на востоке.

Таблица 12: Наиболее распространенные маршруты следования фруктов, дистанция и время в пути.

	Маршрут	Транзит через	Дистанция, км	Время в пути, часов*
1	Худжанд - Шымкент - Москва	РУ	3554	56
2	Худжанд - Бишкек - Москва	КР	4626	75

¹¹материалы выступления Л. Кисляковой, зам председателя АБВАТ, 2014

3	Худжанд - Шымкент	РУ	292	6
4	Худжанд - Шымкент - Алматы	РУ	1050	19
5	Худжанд - Баткен - Ош- Бишкек Алматы	КР	1389	29
6	Худжанд - Шымкент - Новосибирск	РУ	2765	44
7	Худжанд - Бишкек - Кордай- Новосибирск	КР	3191	60
8	Баткен - Ош - Бишкек - Новосибирск	КР	2930	53
9	Джалалабад - Новосибирск	КР	2602	45
10	Джалалабад - Кордай -Екатеринбург	КР	2941	48
11	Джалалабад - Шымкент -Екатеринбург	КР	2760	45
12	Джалалабад - Шымкент -Москва	КР	3810	62
13	Джалалабад - Кордай -Москва	КР	4369	71

* (без учета времени на домостры и задержки на границах)

Выбор путей следования в основном является решением транспортной компании. Иногда транспортные компании готовы, чтобы транспорт проехал дополнительно несколько сот километров, но по одной территории, чем терять время на транзитные участки. Также на решение по маршруту влияет принадлежность транспортных компаний, так казахстанские и российские транспортники предпочитают ехать через Узбекистан, так как эта дорога короче и сразу попадают в Казахстан через Шымкент, а транспортники из КР предпочитают ехать через КР и выезжать в Казахстан через Кордай.

Кыргызстан

Транспортные маршруты для экспорта плодов из южного Кыргызстана в Казахстан могут осуществляться как через переход Кордай (трасса Бишкек - Алматы), так и через Шымкент (с транзитом по территории РУ).



Chart 21. Международные транспортные коридоры КР¹²

Для перевозки абрикоса внутри Кыргызстана используются следующие основные маршруты: Исфага - Ош 385 км; Ош - Бишкек– 672 км; Бишкек–Георгиевка – 16 км.

¹²Шатманов О.Т., Эсеналиев Т.Б., Дуйшебаев С.С. "Особенности международных транспортных коридоров Кыргызской Республики"//Инновации в науке: научный журнал. – № 6(67). – Новосибирск., Изд. АНС «СибАК», 2017. – С. 69-73.

Для перевозки сливы используется маршрут Джалал-Абад - Бишкек - Георгиевка/Кордай, и затем по территории Казахстана.

Дорога в Южную Азию и Китай.

В юго-западном направлении между Таджикистаном и Кыргызстаном имеется маршрут по направлению Сары-Таш–Карамык–Гарм–Душанбе (трасса АН65). Потенциал данной дороги большой, но пока данное направление в настоящее время закрыто.

Для потенциальной перевозки фруктов в Китай и страны Юго-восточной Азии может быть использован маршрут из КР через ныне существующие таможенные посты и МАПП Иркештам и МАПП Торугарт. Данные дороги являются наиболее значимыми международными транспортными коридорами Кыргызстана. Автодорога Бишкек–Нарын–Торугарт является важным международным транспортным коридором и одной из двух главных транспортных магистралей между севером и югом страны. Хотя основным транзитным коридором Кыргызстана является дорога Ош–Сары-Таш–Иркештам–Кашгар, которая служит мостом между странами Восточной и Западной Азии.

Перевозка грузов из Таджикистана осуществляется транзитом через вышеуказанные маршруты. Имеется собственный выход в Китай через маршрут Душанбе-Вахдат-Куляб-Мургаб, перевал Кульма (магистраль АН66).

Альтернативный выход на страны Юго-Восточной Азии может лежать через Афганистан. Международные терминалы расположены в Пяндже и Ишкошине. Так продукция из Кыргызстана может проходить маршрут Баткен - Душанбе - Пяндж (трасса АН7)

Существующие проблемы в развитии транспортных маршрутов

Недостатками в развитие логистики автомобильного транспорта, как РТ, так и КР являются такие проблемы, как высокая себестоимость перевозок, плохое состояние дорог, слабая правовая база, слабая инфраструктура, высокий уровень дорожно-транспортных происшествий.

Потеря несущей способности асфальтобетона дороги является одной из основных проблем дорожного хозяйства обеих стран. Не имея хороших дорог, страны не могут конкурировать с соседними странами за транзит грузов и пассажиров.

Перевозки из РТ и КР характеризуется дорогостоящим транзитом: оплата за страхование, таможенное сопровождение, услуги таможенных брокеров, проезд через платные дороги. Имеются ограничения по весу и размером транспорта, что приводит к оплатам денежных штрафов, а также оплаты взяток сотрудникам транспортной инспекции, милиции, таможенной службы.

Большой преградой для экспорта свежих фруктов и развития транспорта в Таджикистане являются транспортные инспекции и ГАИ, которые безосновательно и часто задерживают автотранспорт. Нередко из-за частых остановок автомашин со свежей продукцией постами транспортной инспекцией, они не могли выехать из территории Таджикистана более, чем за 12 часов. Транспортировка грузов по территории КР более либеральна, чем в РТ.

При экспорте транзитом через Узбекистан имеются большие риски по задержке грузов, а также получения дозволения по пересечению территории РУ. При этом имеются официальные платежи, которые включают платежи за транзит, обязательное таможенное сопровождение акцизных товаров, страхование автомобилей. Препятствием также является риск физической проверки скоропортящегося груза, который может привести к серьезной потере качества. Вышеуказанные риски вынуждают таджикских экспортеров выбирать более дальние пути (крюк более 1000 км), для объезда РУ через КР.

При экспорте свежей продукции на рынки РФ, на примере 2017 года наглядно продемонстрирована эффективность государственной поддержки экспорта из Узбекистана. Заключенные договора по "Зеленому коридору", в дополнение к меньшим транспортным затратам (короче дистанция, и меньше время в пути) сделали абрикосы из КР и РТ менее конкурентоспособными, по сравнению с продукцией соседней страны. Этот же фактор влияет на другие фрукты, так например рынок винограда в РФ в 2017 году был потерян таджикскими экспортерами в пользу узбекской продукции.

Кроме обычных транзитных проблем, из-за нерегулярности поставок и отсутствия гарантий получения груза на обратном направлении и, соответственно, обеспечения загруженности, транспортные компании дают тарифы, которые включают оплату транспорта в оба конца. Высокие тарифы перевозок, в конечном счете, снижают конкурентоспособность перевозимой продукции.

Место продажи фруктов

Текущая ситуация. Места продажи фруктов не адаптированы под продажи свежей продукции. Свежая продукция может продаваться под открытым небом. Мероприятий для фруктов для снижения температурного шока на фрукты не производится. Фрукты быстро теряют влагу и теряют качество. Обычно фрукты не могут продержаться на полке в том же состоянии в течение 2-х дней.

Лучшие практики. Специализированные места продажи фруктов используют контроль температур, не допускается попадание фруктов под солнечные лучи, соблюдается товарное соседство. Товарный запас хранится в охлаждаемом помещении.

6 Рекомендации в поиске потенциальных рынков сбыта

Рекомендации представлены ниже в матрице, и даны по различным аспектам ограничений и возможных интервенций.

Рекомендации для выявления потенциальных рынков сбыта, а также подготовки свежей сливы и раннего абрикоса для соответствия требованиям мировых рынков

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
Высокий уровень потери качества из-за несоблюдения холодной цепочки	<ul style="list-style-type: none"> • производители и игроки ЦДС не понимают важность соблюдения холодной цепочки для сохранности качества продукта • отсутствует связи между холодильными операторами и другими игроками для поддержки холодной цепочки; • Снижение качества плодов при хранении 	<ul style="list-style-type: none"> • производители понимают важность холодной цепочки и соблюдают максимально • страна имеет развитую сеть холодильных операторов, рефрижераторного транспорта, • многие операторы предоставляют хранилища для производителей и торговцев • Сохранение качества при хранении • сети упаковочных центров (Pack house), предоставляющие услуги, как экспортерам, так и торговцам помогают решать общие проблемы 	<ul style="list-style-type: none"> • создание обучающих материалов соблюдения холодной цепочки на всех этапах от сбора до потребителя; распределить через общедоступный веб. портал • Демонстрационные участки для презентации правильных складов и холодной цепочки • Грантовая поддержка для продуктивных партнерств по внедрению решений по правильной холодной цепочки • Грантовая поддержка для приобретения малотоннажных грузовых авто с рефрижераторами для перевозки с поля на склад. • Обучение операторов холодильных складов
Упущенные возможности получения экономии масштаба на уровне садоводов	<ul style="list-style-type: none"> • малые производители работают раздельно • сбор запросов на поставку удобрений и СЗР, саженцев или для совместной продажи урожая не практикуется • высокие издержки, различные разновидности и качество давят на закупочные цены, низкая сила при переговорах о получении лучших условий из низкого объема закупа • Сниженная возможность садовода отвечать требованиям рынка 	<ul style="list-style-type: none"> • Садоводы кооперируются для достижения экономии масштаба при закупе удобрений и СЗР и совместных продажах • Созданные кооперативы среди членов включают торговые компании для последующего продвижения и продажи • Кооператив совместно использует упаковочные центры 	<ul style="list-style-type: none"> ○ создание и усиление мощности новых производственных объединений, основанных на целях кооперации и совместного продвижения продукции. Данные группы будут иметь площадку обмена информацией, создать механизмы совместной закупки средств производства и продажи, при этом соблюдая требования специфичного клиента, нежели производство для неопределенного рынка ○ включать в группы торговцев и экспортеров ○ юридическая поддержка объединений
	•	•	•

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
<p>Плоды абрикоса и сливы не соответствуют требованиям рынка</p>	<ul style="list-style-type: none"> • В странах производятся сорта сливы и абрикоса, не востребованные на мировом рынке • Фермеры не понимают, какой продукт является качественным для мирового рынка • Садоводы не эффективно защищают сады от паразитов и заболеваний • Абрикос и слива срывается в неправильный период зрелости • Калибровка и сортировка продукции не стандартна, и имеет большие отклонения • Ручная калибровка и сортировка, и упаковка преимущественно в полевых условиях 	<ul style="list-style-type: none"> • Садоводы понимают требования рынка и соответствуют его лучшим практикам • В целях соответствия требованиям рынка фермеры выбирают наиболее производительные сорта • Специализированные компании ответственные за защиту садов от заболеваний и паразитов и оказывают данные услуги вовремя и качественно • местного производства Адаптировано под требования целевых рынков • Абрикосы и сливы продаются согласно размеру и цвету, и упакованы в современную упаковку • Создание упаковочных центров обслуживающих садоводов, торговцев и экспортеров 	<ul style="list-style-type: none"> • Сделать исследование и обучить степени зрелости промышленных сортов абрикоса и сливы в виде наглядного пособия; распределить через общедоступный веб. портал • Распространить наглядно мировые требования по сливе и абрикосу (стандарты UNECE) • Распространить знания о наиболее продающихся сортах абрикоса и сливы • создание групп (на грантовой основе) для предложение садоводам услуг по обработке садов, обрезке. первые группы начали работать в Баткенской области КР • обучение о важности предварительного охлаждения и соблюдения холодной цепочки • утверждение программ защиты растений на уровне объединений фермеров/агрономов • внедрение Global GAP • использование сертифицированных удобрений и сертифицированных пестицидов в необходимых объемах • усиление потенциала лабораторий для анализов остатка пестицидов и содержания ГМО, анализ поливной воды и воды для обработки в переработке • Грантовая поддержка для экспортных компаний или упаковочных центров для закупа линий по сортировке и калибровке плодов • Грантовая поддержка для создания упаковочных центров (Packing house) • Освобождение от НДС при ввозе технологического оборудования через расширение перечня оборудования Постановлению Правительства, в котором нет оборудования по хранению и переработке фруктов и овощей
	•	•	•

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
Упущенная возможность для расширения на рынках экспорта	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток технологий по производству одинаковых плодов • Отсутствует подход к объединению продаж и закупок • Слабая подготовка и участие, презентации на выставках • Не умение готовиться и эффективно участвовать на выставках с максимальной отдачей 	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортеры организуют и активно участвуют на выставках, получая хорошие контракты • Создание и продвижение сильного бренда сливы и абрикосов 	<ul style="list-style-type: none"> • Улучшить доступ к новой информации по требованиям рынков и требованиям сертификации на этих рынках • Изучение рынков сбыта и поиск периодов благоприятных возможностей, когда наиболее вероятны прибыльные поставки и низкая конкуренция • Проведение исследований о потенциальных рынках экспорта • Продвижение универсальных брендов на выставках • обучение экспонентов эффективному проведению выставки и после- выставочной деятельности • Создание торговых марок через оригинальную упаковку • Обучение менеджеров компаний к принятию решений в отсутствие собственников
Продажа сливы как органический продукт	<ul style="list-style-type: none"> • Слива практически не опрыскивается и не дается подкормка удобрениями в КР • на фоне снижения органических производств в Европе • повышение интереса к органической продукции из Китая 	<ul style="list-style-type: none"> • Производство и экспорт органической продукции в Европу и страны Юго-Восточной Азии 	<ul style="list-style-type: none"> • Двойная сертификация "Fair trade" и Органическая сертификация • Поиск целевых рынков для органической продукции через участие на выставках • Обучение фермеров выращиванию органической свежей продукции • Оснащение биологических лабораторий по выращиванию организмов биологической защиты. • Обучение производителей органически сохранению качества сухофруктов. • Участие экспортеров и производителей на выставках органической продукции, • Внедрять элементы контрактов под урожай, особенно органической продукции • Поставки на рынок специальных СЗР против болезней и вредителей для производства органики

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
Импортёрам некуда обратиться для закупа готовой продукции	<ul style="list-style-type: none"> • импортёры все время ищут хороший товар и объём и им некуда обращаться • Бизнес прячется от государства • Нет консолидационных центров • Мелкий уровень производства и отсутствие экономии масштаба при продажах 	Создать упаковочные цеха, которые будут оказывать сервис для своего бизнеса, а также для других экспортёров и фермеров	<ul style="list-style-type: none"> • Грантовая помощь в создании Упаковочных Цехов, которые имеют камеры предварительного охлаждения, хранилища, линии по сортировке и калибровке
Упаковка продукции не внушает доверие потребителю	<ul style="list-style-type: none"> • Упаковка в деревянные ящики или пластиковые ящики в марлей или гофрированной бумаге • Отсутствие привлекательности в цвете тары • Существующие виды упаковки не адекватны рыночным требованиям 	Сектор перешел на более удачные упаковочные решения, привлекающие покупателей и соответствующие требованиям импортёров	<ul style="list-style-type: none"> • Грантовая поддержка для приобретения оборудования по созданию современной упаковки •
Качество плодов снижется в период сбора и транспортировки	<ul style="list-style-type: none"> • при сборе и транспортировке плоды сдавливают друг друга 	Фермеры используют для сбора абрикоса и сливы специальные ящики, которые имеют боковины, который обеспечивают щадящий режим сбора без повреждений и надавливания	<ul style="list-style-type: none"> • Покупать и передавать фермерам данные ящики, так как качество на следующем этапе необходимо холодильным операторам и экспортёрам • Обучение фермеров качественному сбору
Поставка на рынок более раннего абрикоса	<ul style="list-style-type: none"> • Массовое производство раннего абрикоса в Согде имеет менее 2 недели преимущественно по сравнению с конкурентами 	<ul style="list-style-type: none"> • Инвесторы заинтересованы инвестировать сады в Хатлонской области для раннего абрикоса экспортных сортов • Защита урожая от климатических рисков 	<ul style="list-style-type: none"> • Изучения опыта выращивания и увеличение определенных сортов абрикоса в Хатлонской области • Для свежих фруктов нужны ранние и транспортабельные направления и затребованные рынком сорта, фрукты большого размера, стойкие к заболеваниям и морозам

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
<p>Сорта сливы и абрикоса не соответствуют требованиям рынков</p>	<ul style="list-style-type: none"> • На рынке имеются предпочтения по сортам (Стенлей) или другие сорта, у которых высокая товарность • Существующие сорта сливы не обновлялись долгий период • 	<ul style="list-style-type: none"> • Много фермеров переходят на современные экспортные высокопродуктивные сорта сливы и абрикоса • Идет поддержка создание интенсивных садов • Фермеры инвестируют в механизацию • Фермеры обеспечены качественным безвирусным материалом. 	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение детальных исследований в предполагаемой стране экспорта, и определить спецификации, сроки и условия поставок, окна возможностей, с уклоном выхода на оптовые рынки • Высаживать холодостойкие сорта, для того чтобы сохранить урожай в меняющемся климате • Делать программы обновления садов на уровне государства и на уровне хозяйств • Прямые контракты фермеров и переработчиков по объему, качеству и гарантированных поставок • Привозить специалистов или организовывать обучающие туры, для того, чтобы производители и переработчики плодов могли увидеть высокие технологии • Демонстрационные поля по новым сортам • Производство и поставка посадочных материалов • При интенсивных садах создавать учебные центры • Создавать специализированные питомники для интенсивного садоводства

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
<p>Низкое качество посадочного материала</p>	<ul style="list-style-type: none"> • питомники выращивают то, что могут и нет ответственности за плохой саженец • могут продавать саженцы без проверок и гарантий • цена на посадочный материал колеблется в более чем в 2 раза в течение года • не все садоводы могут найти на рынке те сорта, которые готовы сажать • существующие сорта каждые 3-4 года не дают урожай из-за обморожения 	<ul style="list-style-type: none"> • Качественное улучшение посадочного материала, как основа для получения плодов высокого качества и высокой урожайности • Питомники регистрируют каждую партию • Питомники и садоводы сотрудничают и дают заказы наперед • Имеется в открытом доступе информация для садоводов: кто и где, что выращивает, какой посадочный материал и по какой цене • Питомники продают саженцы с сертификатами (с гарантией, что не вырастет другое) и с гарантированным выращиванием затребованных сортов • работают лаборатории по производству чистого материала на основе инвитро • стабильные и гарантированные поставки чистого посадочного материала • Заказ на качественный семенной и посадочный материал в НИИ страны 	<ul style="list-style-type: none"> • Государственный контроль за производством чистого посадочного материала • Создание сертификатов качества для посадочного материала свидетельствующей о качестве, без вирусности, чистоте сорта • Обучение фермеров занятых в производстве посадочного материала • Использование ресурсов Академии Сельхоз Наук и Сельхоз-Институты для практического решения вопросов фермеров по обновлению садов и распространения передового опыта • Государству обязать академии и НИИ создавать новый посадочный материал по требованию рынка, проводить работы R&D на уровне саженцев • Наладить сотрудничество между садоводами - экспортерами - питомниками в том, какие сорта сажать, и какие характеристики наиболее затребованы на рынке (размер, цвет, BRIX, форма). • Рекомендовать к выращиванию только 4 сорта для сушки или свежего экспорта. Экспортеры и переработчики должны выбрать несколько сортов и рекомендовать фермерам и питомникам. • Улучшение потенциала местных семенных лабораторий по проверке качества

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
Фермеры не ухаживают за деревьями	<ul style="list-style-type: none"> • нестабильность урожая • использованные СЗР не действуют • нет денег для инвестирования • сады приносят низкий урожай или сады не тех сортов, которые востребованы рынком • существующие сорта малопродуктивны, они дают мало урожая, поэтому за ними не следят и не инвестируют в сады 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание рынка земли • Эффективная защита растений • Фермеры заинтересованы в получении высокого дохода с минимальных площадей через выращивание наиболее продуктивных сортов 	<ul style="list-style-type: none"> • Создавать кредитные продукты привлекательные для инвестирования • Разрешить частную собственность на землю юр. лицам для инвестиции в сельхоз. производстве. • Землю давать в залог • Регистрировать все препараты и СЗР, и удобрения, зарегистрированные в Европе (автоматически) • Обучение правильному использованию СЗР • Создавать бригады/группы как поставщики услуг по защите растений и по обрезке садов, и усиливать их потенциал • Обучение био подходам в защите растений и урожая • на грантовой основе закуп и установка систем против заморозков или против града
Отсутствие кооперации между игроками ЦДС	<ul style="list-style-type: none"> • экспортеры абрикоса предлагают на рынок то, что есть у фермеров • экспортеры не могут брать обязательства на рынках сбыта по объемам и качеству поставок, так как нет понимания и уверенности • садоводы создают сады не учитывая потребности потребителя 	<ul style="list-style-type: none"> • Имеются действующие каналы коммуникации между игроками ЦДС • Имеются действующие договора между игроками ЦДС • Экспортеры заказывают продукцию по объемам и качеству, на взаимовыгодной основе 	<ul style="list-style-type: none"> • Финансирование защиты урожая, и предварительных работ экспортерами. • Создание альянсов и бизнес групп, интеграция в связи от экспортеров до фермеров для производства продукции согласно требования рынка • Объединение фермеров в горизонтальную интеграцию • Создание кооперативов между холодильниками для общего хранения и экспорта и создание общих Packing House • Укрупнение фермерских хозяйств и создание кооперативов • Предоставление в публичное поле информации по посевам и урожайности по местам и сортам

Ограничения /Упущенная возможность	Ситуационный анализ	Возможности для улучшения	Потенциальная интервенция для развития
<p>Задержки грузового транспорта в пути</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Работники транспортной инспекции и ГАИ многократно задерживают грузовой автотранспорт на пути следования к месту погрузки или после погрузки. Также многократно останавливается транспорт, который уже имеет таможенные пломбы. • Транспорт имеет многочасовые задержки со скоропортящимся грузом • Транспорт дополнительно досматривается на территории РФ постами Россельхознадзора (до таможенной отчистки) • На территории стран транзита производится многократное взвешивание. 	<ul style="list-style-type: none"> • Транспорт проходит трассу без остановок. • Документы оформляются правильно, и нет место возвратам из РФ из-за неправильных документов • Продукция проходит транзит и таможенную очистку по упрощенной системе • Страны транзита принимают справки о взвешивания в другой стране и не требуют повторного взвешивания, простоя в очередях. 	<ul style="list-style-type: none"> • Договариваться на высоком правительственном уровне об упрощении системы растаможке и транзита • Создания зеленых коридоров, на примере РФ-РУ • Ограничение деятельности транспортных инспекций и ГАИ в части остановки и досмотра транзитных грузовых авто со скоропортящейся продукцией • Обучение декларантов и брокеров правильному заполнению документов • Согласование на уровне стран региона о принятии справок по взвешиванию автомашин

Рекомендации касательно улучшений условия ведения бизнеса

Решение	Действия
<ul style="list-style-type: none"> Государственная поддержка плодоовощного сектора 	<ul style="list-style-type: none"> Создать рабочую группу на государственном уровне по продвижению экспорта, поддержки и по развитию садоводства и виноградарства для диалога и продвижения интересов отрасли на уровне законов и постановлений Государственная поддержка решения проблем (как раньше решались проблемы в хлопковом секторе) Разработка долгосрочной государственной стратегии развития сектора В Минсельхозе или Минэкономике необходимо сделать структуру, отвечающую за создание стратегии развития сектора косточковых культур.
<ul style="list-style-type: none"> Обеспечение выполнения договоров 	<ul style="list-style-type: none"> создать прецеденты судебного решения по наказанию за не выполнение договоров
<ul style="list-style-type: none"> Синхронизация НК и таможенного кодекса 	<ul style="list-style-type: none"> Налоговый и Таможенный комитет совместно периодически определяет минимальную цену экспорта Сделать единым пониманием налогового и таможенного кодексов и зачет налогов НДС Для экспорта фруктов и овощей поставить фиксированную сумму, предназначенную для учета экспорта переплаченное НДС должно возвращаться Освободить от налогов импорт технологического оборудования для переработки с.х. продукции
<ul style="list-style-type: none"> Обнуление НДС на СЗР и удобрения (для РТ) 	<ul style="list-style-type: none"> Продолжение лоббистских мероприятий начатых в 2006 году Подготовка экономических расчетов по необходимости отмены НДС и выгод для Таджикистана
<ul style="list-style-type: none"> Мораторий на проверки 	<ul style="list-style-type: none"> Постановление Правительства на мораторий на проверки для перерабатывающих компаний или экспортеров свежей продукции Создание благоприятных условий для сектора (сокращение проверок, снижение коррупции, снижению контрабанды, снижение налогов)
<ul style="list-style-type: none"> Создание "Зеленых коридоров" в странах транзита и экспорта (на примере РФ для РУ) 	<ul style="list-style-type: none"> Межправительственные соглашения Уменьшить время экспорта Снижение количества налоговых проверок и штрафов
<ul style="list-style-type: none"> Усиление потенциала лабораторий 	<ul style="list-style-type: none"> Усиление потенциала лабораторий выявлению остаточных пестицидов и ГМО, а также выявлению вирусов на растениях, так как продукция от фермера не всегда безопасна с точки зрения последующего бизнес процесса Завершение реформы Госстандарта Создания центра по анализу и испытаниям Внедрение систем прослеживаемости от сада до потребителя