

НАШИ ТЕМИ

ИСКУСТВАТА ОД ЈУЖНОАФРИКАНСКИТЕ ЛОЗЈА ВО ДОМАШНАТА ПРАКТИКА

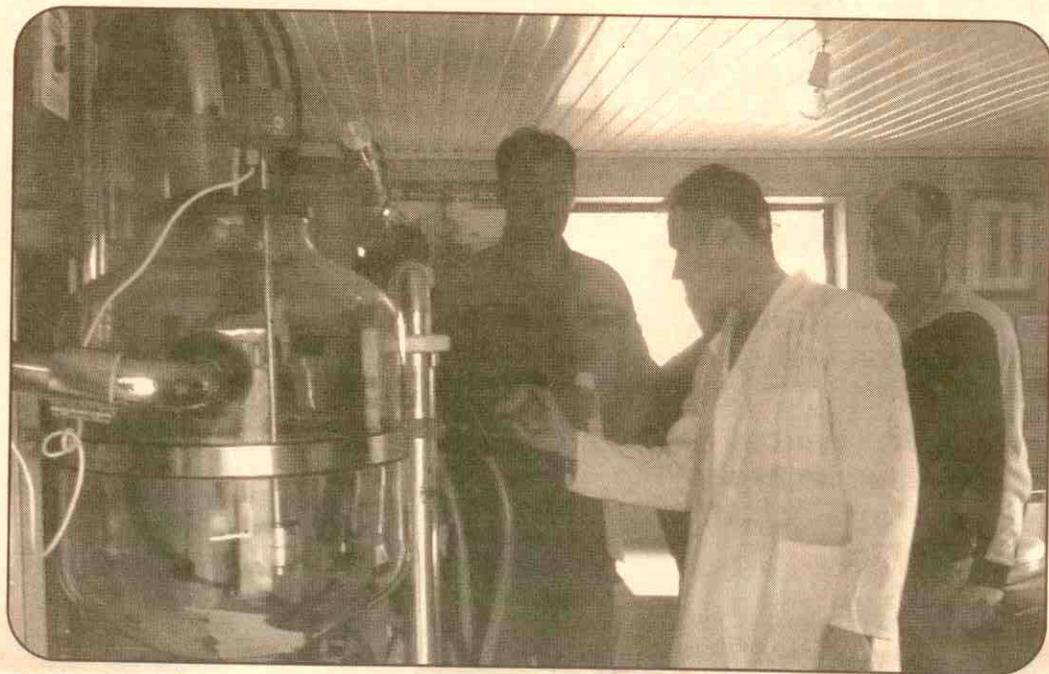
Европа се освојува со грозје без семки

Македонските лозари се подготвуваат за прогресивен извоз на трпезно грозје на пазарот во ЕУ, со воведување интегриран систем и високи стандарди, за што голем прилог има програмата на АгБиз на УСАИД, за примена на јужноафриканските искуства. Голема предност лозарите од ЈАР имаат и во транспортот, со трошоци од 1.000 евра на релација Кејптаун-Роттердам, исто колку што чини превозот на грозјето од Богданци до Белград

Годишната потрошувачка на трпезно грозје на европскиот пазар изнесува 750 грама по жител. Малку, во споредба со времето од пред петнаесетина години, кога во ЕУ се трошеше 22,5 килограми по жител. Тоа е шанса за македонските лозари, кои веќе се подготвуваат за прогресивен извоз на трпезно грозје на европазарот, со воведување интегриран систем во производството и примена на високи стандарди, искуство кое го научија при престојот во Јужноафриканската Република.

ЈАР, како производствено лозарско подрачје, со специфични климатски услови, тешко може да се спореди со Република Македонија. Бербата на грозјето, вели Јорданчо Горчев од "Гоце Делчев -Тиквеш", почнува многу рано, а привршува во пролетните месеци, што е голема предност за пласманот. Реколтата не се поклопува со ниту една друга земја, што не е слу-

три за пакување, со типични трговски марки препознатливи за европскиот пазар. За тоа имаме солидни компаративни предности, особено во јужниот дел на земјата. Гевгелија со термалните води со штетност од 200 литри во секунда во локалитетот Смоквица, се споредува со Исланд, вели Пејчо Лиев од "Ледра". Во текот на една година, дури 274 денови се сончеви, со просечна температура од 14 Целзиусови степени. Оттука и развојната агенда на компанијата е насочена кон зголемување на лозовите плантажи. Моментално има 56 хектари, од кои 16 се со нови трпезни сорти, а уште шест хектари се подготвуваат. Годинава се очекува и првиот род на т.н. безсемено грозје, а тоа ќе биде и првата остварена реколта во земјата на таков асортиман. Во комплексот на секторот за лозарство наскоро се планира изградба на центар за пакување. И тоа со методите за берба и пакување во соодветна амбалажа



чај кај нас, каде што бербата на трпезното грозје трае од 15 јули па се до крајот на октомври или почетокот на ноември. Речиси двојно пообилни се и врнежите, со околу 850 милилитри на квадратен метар, наспроти 450 милилитри на иста површина кај нас. Различна е технологијата во одгледувањето, во пакувањето, во сортната структура на грозје без семки, со постапно зреење и берба на турнуси. Според Иван Туранов од "Туран", голема предност јужноафриканските лозари имаат и во транспортирањето и организираниот настап од Ротердам, од каде што, со изедначена цена, заминуваат контингентите до договорените пазарни подрачја во ЕУ и подалеку. Тоа е голема транспортна дестинација, но со трошоци од само 1.000 евра на релација Кејптаун -Ротердам, исто колку што чини превозот на грозјето од Богданци до Белград.

Најголемата придобивка од стекнатите искуства во ЈАР, за македонските лозари е примената на технологијата, изборот на соодветна сортна структура на трпезно грозје без семки, инсталирање на системот "капка по капка" и отворање модерни цен-

за пласман во европските супермаркети. Така како што се прави и во ЈАР.

Ориентацијата кон производството на

•••••
Преку програмата на АгБиз на УСАИД, а со поддршка на Јужноафриканскиот институт, во работна посета на Кејптаун присуствуваа пет лозарски компании – „Гоце Делчев – Тиквеш“ и „Алијанса“ од Кавадарци, „Ледра“ и „Алтра“ од Гевгелија и „Туран“ од Богданци. Зашто, ЈАР се рангира на четврто место според извозот на трпезно грозје во светот, со годишен пласман од над 200 милиони килограми.
•••••

трпезно грозје без семки е можност и за остварување повисока цена од два до 2,50 долари за килограм. Наспроти цената на винското грозје, каде некои сорти се отку-

пуваат и по седум до 10 денари. Тоа е голем предизвик и за "Гоце Делчев-Тиквеш", и како што вели менаџерот Ристо Милев, веќе е инсталиран систем "капка по капка" на 150 хектари со трпезно грозје, а се работи и на спроведување таква мрежа на уште 35 хектари. Засега, оваа компанија има 800 хектари со лозја, од кои 250 се со трпезни сорти, а другите се вински. Но, со реализација на нови проекти за трпезно грозје без семки, зашто тука е најголемата добивка од извозот, со дури 90 отсто од вкупната продукција. Како што додава Емануел Тасев од "Алијанса", најбитно е што на македонското лозарство, со ваквата преориентација му се дава шанса за поголем извоз во ЕУ, особено сега, кога има голем недостиг на пазарот, но и за натамошно искористување на отпадот од трпезното грозје за производство на бренди. Тоа е долгогодишна практика во ЈАР, која треба да се копира. Шанси има и за ангажирање сезонски работници, зашто пакувањето на грозјето се врши рачно, со примена на специјална хартија за одземање влага, со што му се дава природна свежина на грозјето. Но, за ова се потребни и

соодветни ладилници, со јака циркулација на воздух.

Засега, еден од поголемите простори за складирање е инсталиран во "Алтра". Покрај видовите зеленчук и овошје, вели Трајко Алчинов, тоа е речиси и единствениот капацитет за складирање на трпезно грозје, со годишен капацитет од 3.000 до 4.000 тони. Капацитет за складирање има и "Пеца комерц" од Кавадарци, а како што вели сопственикот Блашко Темов, во тек е реализација на инвестицијата и за центар за пакување. Сепак, најважно е формирањето Здружение за трпезно грозје, како посебна група на производители. Зашто, навиките на земјоделците мора да се менуваат со воспоставување поголема соработка со откупувачите и дистрибутерите.

А, пак, целта на АгБиз е да го зголеми економскиот раст во Македонија, преку проширено и организирано еколошко производство. Но, и продажбата на македонските производи со додадена вредност, со оспособување на производителите и на преработувачите за поголема конкуренција на регионално и на глобално ниво.

Б.ДИЧЕВСКА

6 May 2008

Business

THE EXPERIENCES FROM THE SOUTH AFRICAN VINEYARDS APPLIED DOMESTICALLY

Europe Conquered with Seedless Grapes

Macedonian vine-growers are preparing for rising exports of table grapes on the EU market by introducing an integrated system and high quality standards, with much assistance from the USAID's AgBiz Program, through application of the South African experiences. SAR vine-growers pay 1000 euro for transportation from Cape Town to Rotterdam, amount paid for transportation of grapes from Bogdanci to Belgrade

The annual consumption of table grapes on the EU market amounts to 750 grams per person. Very little compared to fifteen years ago when the EU citizen consumed 22.5 kg. This represents an opportunity for the Macedonian vine-growers who are already preparing for a more aggressive approach on the single market by introducing an integrated production system and high quality standards, an experience they learned about during their study visit to the South African Republic.

It is difficult to compare SAR, being a vine-growing area with specific climate, to the Republic of Macedonia. The harvest there, says Jordanco Gorcev from "Goce Delcev – Tikves", starts early and finishes in spring, which is a huge advantage for marketing. The harvest does not coincide with any other country. In our country the harvest of table grapes lasts from 15 July till the end of October or the beginning of November. In SAR the rains are twice as heavy, with app. 850 mm per square meter, as opposed to 450 mm here. Their technology for growing and packing of grapes differs. They grow seedless varieties and apply gradual maturing and harvesting in phases. According to Ivan Turanov from "Turan" huge advantages of the South African vine-growers are the low transportation costs and the organized market approach from Rotterdam, from where shipments with same price are sent to the agreed markets in EU and beyond. This is a far destination whith 1000 euro transportation cost from Cape Town to Rotterdam, an amount paid for transportation of grapes from Bogdanci to Belgrade.

For the Macedonian vine-growers, the most important benefit from the study tour to SAR was to learn about the application of the technology, the choice of appropriate variety structure of seedless table grapes, installation of the drop-by-drop irrigation system and opening of modern packing centers, by creating typical brands recognizable by the European market. For this we have strong comparative advantages, particularly in the south part of the country. The locality Smokvica, near Gevgelia, has thermal waters springing with 200 liters per second, which can be compared to Island, says Pejco Liev from "Ledra". In the course of one year there are 274 sunny days with an average temperature of 14 degrees Celsius. Therefore, the development agenda of the company is

to increase the vineyard plantations. At present, the company has 56 ha., of which 16 are with new table grapes varieties and additional 6 ha. are being prepared. The first harvest of seedless table grapes is expected this year, and will represent the first harvest of such a variety in the country. Construction of a packing center is also planned on the land of the vine-growing sector. Harvest and packing will be done according to methods appropriate for selling in the European supermarkets, as done in SAR.

Production of seedless table grapes is an opportunity for achieving higher price of USD 2 – 2.20 per kg., as opposed to the wine-producing grape varieties sold at MKD 7 - 10. This is a big challenge for “Goce Delchev – Tikves” as well. As Manager Risto Milev says, they have already installed the drop-by-drop irrigation system on 150 ha. of table grapes vineyards and are working on installing this system on additional 53 ha. At present, this company has 800 ha. in vineyards, of which 250 with table grapes varieties and the remaining with wine-producing varieties. The table grapes accounts for 90 percents of the revenues, as export prices are the highest. As Emanuel Tasev from “Alijansa” adds, the most important aspect is that the Macedonian vine-growing is given a chance for larger exports in EU, in particular now, when there is a demand on the market. In addition, there is the option for further use of the table grapes waste for production of brandy. This is a long tradition in SAR that needs to be copied. There are also opportunities for engaging seasonal workers, as packing is done manually by using special moisture absorbent paper to maintain the natural freshness of grapes. However, this requires special cool chambers with strong air circulation.

To present, one of the largest cool storages was installed in “Altra”. Besides the varieties of fruits and vegetables, as Trajko Alcinov says, this is maybe the only cool storage facility for keeping table grapes, with annual capacity of 3000 - 4000 tons. Another storage facility is owned by the company “Peca Comerc” from Kavadarci, and as owner Blasko Temov says, the construction of a packing center is underway. Extremely important is the establishment of Table Grapes Growers Association as a separate group of producers. The habits of the producers have to change towards establishing sounder and more extensive cooperation with the purchasers and the distributors.

The mission of the AgBiz Program is to increase the economic growth in the Republic of Macedonia by way of extended and organized organic and environmental-friendly production. It also includes production of Macedonian value-added production by helping producers and processing facilities become more competitive both regionally and globally.

The AgBiz Program, with support from the South African Institute, organized a study tour to Cape Town for five vine-growing companies: “Goce Delcev-Tikves” and “Alijansa” from Kavadarci, “Ledra” and “Altra” from Gevgelia and “Turan” from “Bogdanci”. SAR is ranked forth in experts of table grapes in the world, with annual sales of over 200 million kilograms.

B.Diceva