PROFIHORT MAGAZINE | ISSUE 05

ProfiHort

ГЕНЕТИЧНЕ БАГАТСТВО КАПУСТ

Драйвери органічного руху

ЯБЛУЧНИЙ ЕКСПОРТНИЙ РИНОК АЗІЇ

ПОКОЛІННЯ Z та фрукти і овочі майбутнього!

СВІТОВИЙ РИНОК ЧОРНИЦІ

РИНОК ЗАМОРОЖЕНИХ ЯГІД ТА ФРУКТІВ ЄС

СВІТОВИЙ РИНОК КАРТОПЛІ

Українська горіхова революція

SCAN ME

PROFESSIONAL & PROFITABLE HORTICULTURE

4-6 ГРУДНЯ 2018

FRESH BUSINESS EXPO

VII МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА ДЛЯ ГАЛУЗІ ПЛОДООВОЧІВНИЦТВА

ОРГАНІЗАТОРИ:

ТОВ «Компанія «Місто Мрії» (Україна)

Nova Exhibitions B.V. (Нідерланди)

АПК-Інформ (Україна)

ВКЛЮЧНО З:

GREENHOUSE TECHNOLOGIES

ГЕНЕРАЛЬНИЙ МЕДІА-ПАРТНЕР

ProfiHort

PROFESSIONAL & PROFITABLE HORTICULTURE

КИЇВ | УКРАЇНА | МВЦ

www.freshbusiness-expo.com

XV Міжнародна конференція

ОВОЧІ ТА ФРУКТИ УКРАЇНИ

2018

ВОСЬМИЙ МІЖНАРОДНИЙ ТОРГОВИЙ ФОРУМ РІТЕЙЛ ЦЕНТР

м. Київ, МВЦ

4-6 грудня

Організатор

АПК ІНФОРМ ОВОЧІ & ФРУКТИ

В рамках виставки

FRESH BUSINESS EXPO

Генеральний медіа-партнер

profihort.com

Провідна комплексна подія для професіоналів плодоовочевого бізнесу:

- Дводенна конференція за участю лідерів думок плодоовочевого сектору
- Єдина виставка плодоовочевих технологій та торгівлі
- Міжнародний торговий форум за участю провідних роздрібних мереж та оптових компаній

За інформацією щодо участі в конференції звертайтеся до проекту «АПК-Інформ: овочі та фрукти»

Євген Кузін моб.: +380 96 5836323, т/ф: +380 562 320795, fruit.intl@fruit-inform.com

www.fruit-inform.com

ЗМІСТ

ProfiHort Magazine №5 - Жовтень 2018

АКТУАЛЬНО

09 Покоління Z та фрукти і овочі майбутнього

ПОДІЇ

12 Покоління Міленіалів — основний драйвер зростання споживання органічних продуктів в Канаді

ІНТЕРВ'Ю

15 Ольга Дигун: послуги Prime Lab Tech допомагають виробництву безпечної плодоовочевої продукції

ПОДІЇ

20 Global Berry Congress 2019 — провідна подія ягідного бізнесу!

ЯГОДИ

24 Світовий ринок чорниці: стартував сезон імпорту з південної півкулі

32 Європейські виробники чорниці об'єднуються для забезпечення цілорічних поставок на Азіатські ринки

33 Аргентинську чорницю транспортують до США повітряним шляхом

ОГЛЯД РИНКІВ

36 Ринок заморожених фруктів ЄС: Німеччина залишається найбільшим імпортером

ПЕРЕРОБКА

40 Технологія Dutrion — запорука виробництва безпечної плодоовочевої продукції

ПОДІЇ

44 Мільйон з гектара: реальність чи лише нездійсненна мрія?

48 П'ятнадцята міжнародна конференція «Овочі та фрукти України-2018. Вектор на експорт»!

ЗМІСТ

ProfiHort Magazine №5 - Жовтень 2018

ОГЛЯД РИНКІВ

51 Світовий ринок цибулі

ІННОВАЦІЇ

58 Генетичне багатство новинок капуст «Сингента»

КАРТОПЛЯ

67 Засушена картопля фрі під соусом нестабільності

ОГЛЯД РИНКІВ

70 Світовий ринок картоплі

АКТУАЛЬНО

77 Яблучний ринок Азії під прицілом італійського партнерства «Omnifresh»

ІНТЕРВ'Ю

80 Ми спроможні позиціонувати себе на рівних

ГОРІХИ

84 Експорт горіха волоського з України досяг $ 100,8 млн в рік

85 Горіхова революція від ПП «Імпак»

90 Світовий ринок горіха волоського

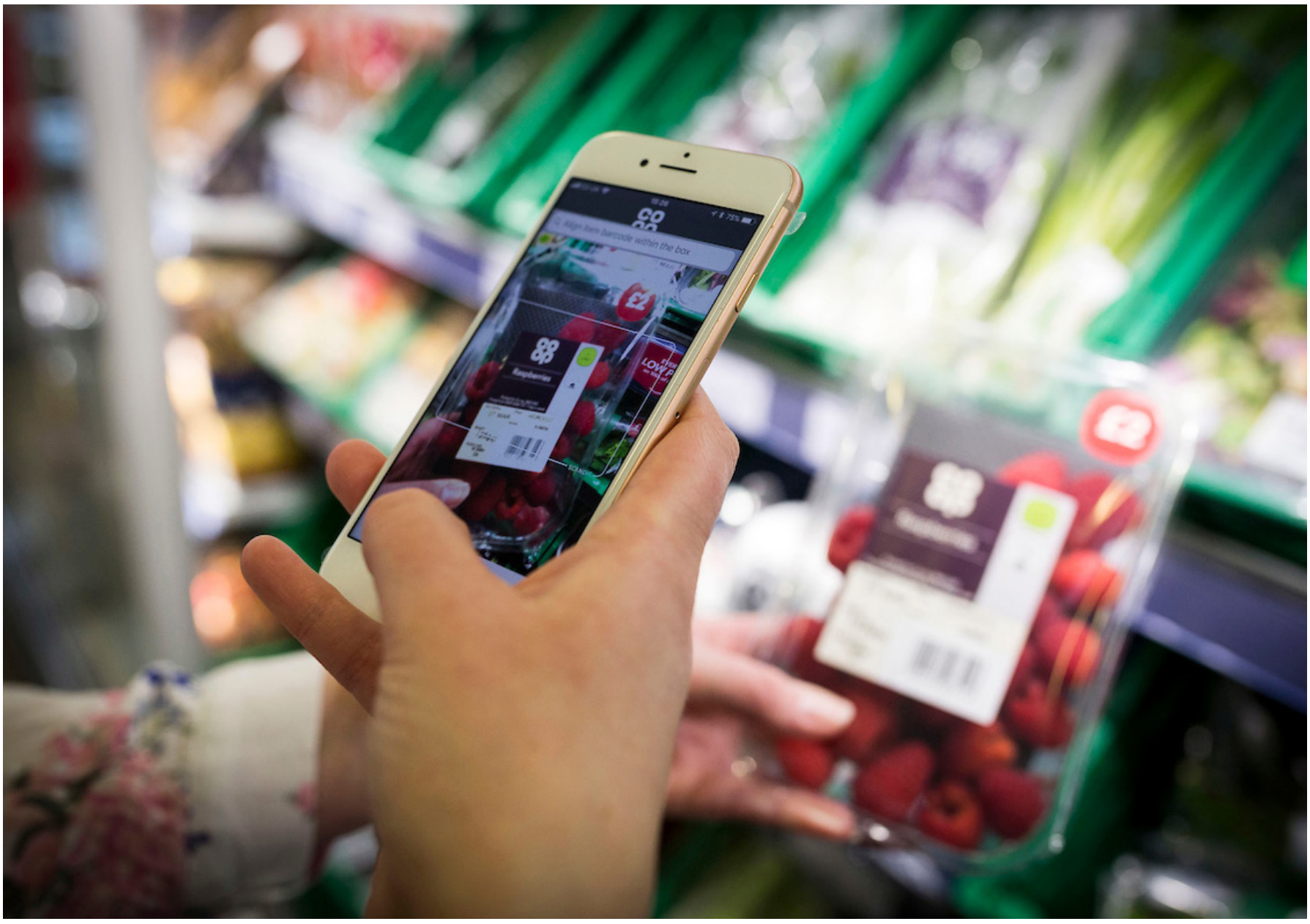
ІННОВАЦІЇ

94 Інноваційне рішення для накриття саду

97 Інноваційна система розмноження суниці

99 Конференція Berry Drive 2018

СЛОВО РЕДАКТОРА



Дорогий Друже!

Ми підготували для тебе черговий номер нашого інтерактивного журналу, до якого увійшли матеріали, які безпосередньо чи опосередковано стосуються розвитку плодоовочевої галузі України, та про сучасні світові тренди, без урахування яких вітчизняні виробники позбавляються можливості конкурувати на світовій арені виробництва та трейдингу продуктами харчування.

Основний акцент ми зробили саме на якості продукції, її зовнішній привабливості та харчовій безпеці й цінності для людського організму. Адже весь цивілізований світ наразі рухається в напрямку здорового харчування через споживання безпечної для здоров'я їжі натурального походження.

Завдяки сучасним цифровим технологіям та можливості простежування (анг. traceability) усього ланцюга вирощування продукції від поля — до вилки споживачі отримують можливість знати майже все про походження продукту, де його виростили, які препарати захисту застосовували, строки очікування, як перевозили, хто поставляв..., тобто, сканувавши QR код на етикетці продукції, споживач може прочитати усю цю інформацію безпосередньо у магазині на своєму смартфоні і прийняти рішення щодо доцільності купівлі того чи іншого товару.

Важливими та дієвими кроками, які ми для себе відмітили у поточному сезоні, є те, що відповідальні компанії, що виробляють та постачають на аграрний ринок засоби захисту рослин, дбають про свою репутацію та безпечність у харчуванні людей продуктами, які вирощують із застосуванням препаратів їхнього виробництва. Вони запрошують на заходи, які організовують для виробників плодоовочевої продукції,

так звані «дні поля», представників сертифікованих лабораторій, які у переліку своїх послуг мають і аналізи на наявність залишків пестицидів у продукції. Тому ми вважаємо, що такий підхід є відповідальним з їхнього боку, оскільки таким чином вони спонукають виробників свідомо застосовувати препарати для захисту і дотримуватися всіх рекомендацій та норм, зокрема стосовно кількості обробок та термінів очікування. Адже стандарти HACCP віднедавна стали обов'язковими для всіх українських компаній, задіяних у переробці та виробництві харчових продуктів, окремими регламентами яких є і вимоги до сировини, а GlobalG.A.P та схожі сертифікаційні правила власне і зумовлюють умови її виробництва.

Не менш актуальний напрям виробництва органічної продукції, який уже переріс в окрему харчову індустрію та в розвинених країнах стає трендом здорового стилю життя. Нещодавно

презентацію органічного ринку Канади та програми можливості експорту українських органічних продуктів до неї, ініціювало і організувало Посольство Канади в Україні. Водночас розвиток органічного руху на Європейському континенті, і власне практичний досвід України експорту до нього, свідчить про те, що у найближчій перспективі частка виробництва та споживання продуктів із лейблом «Organic» лише збільшуватиметься. Таку тенденцію розуміють і глобальні компанії, виробники засобів захисту рослин, тому вони все більше інвестують у розробку та вводять до своїх портфоліо препарати, які забезпечують виробництво органічної продукції у промислових масштабах.

«Покоління Z» – найбільш молода складова нашого свідомого суспільства та «Міленіали» — так зване «покоління успішних», які розвиваються та сформували себе в еру гаджетів та безперешкодних інформаційних можливостей завдяки інтернету та вільному володінню іноземними мовами, — саме вони є сучасними драйверами розвитку харчової індустрії. Компанії, які задіяні у процесах виробництва продуктів харчування, вже підлаштовуються під їхні запити та вимоги, а не навпаки, коли пропозиція і попит формувалися у зворотному шляху.

Тому ми закликаємо вас до відповідального виробництва їжі, адже це здоров'я націй, сучасного та майбутніх поколінь!

Видавництво «ProfiHort»

Журнал розповсюджується в електронній формі без обмежень.

Адреса:
вул. Сім'ї Сосніних, 9, м. Київ, 03148 Україна

Телефон:
+380 44 466-66-71
+38 096 907-12-07

profihort@gmail.com

www.profihort.com

/profihortmedia

ПОКОЛІННЯ Z
ТА ФРУКТИ І ОВОЧІ МАЙБУТНЬОГО

Ми самі інколи мало переймаємося якісними показниками фруктів, овочів і ягід, які споживаємо. Що ж думає з цього приводу «Покоління Z» — покоління гаджетів, у яких будь-яка інформація на відстані кліку?

Переважна більшість молодого покоління свідомого віку (старші класи школи та ті, хто починає свідомо ставитися до оточення та свого місця в ньому), отримують сучасні знання з інформаційного потоку і знають про те, що продукти харчування, зокрема, ягоди, овочі та фрукти, які вони та їхні батьки купують у магазинах та на ринках, насамперед мають бути безпечними для споживання та нести користь людському організму і забезпечувати його нормальне функціонування.

Сучасні агротехнології, за якими вирощують агрокультури, і, зокрема, плодоовочеву продукцію, передбачають застосування засобів захисту рослин, використання та дози внесення яких законодавчо регламентовані, та рекомендовані компаніями-виробниками строки очікування від їхнього застосування

і до збору урожаю. Застосування ж хімічних сполук контрафактного походження та відхилення від строків очікування, за які хімічні речовини виводяться з рослини або ж розпадаються до рівня, який не чинить пагубної дії на людський організм, може зашкодити нормальному функціонуванню людини.

Водночас існує органічна продукція, тобто ягоди, овочі та фрукти, які вирощують органічним методом, тобто їхнє виробництво чітко регламентоване і під час їхнього виробництва не застосовуютья хімічні засоби захисту рослин, а лише біологічні продукти природнього походження. Проте вони коштують дещо дорожче, аніж вирощені звичайним, конвенційним способом. Це зумовлено тим, що урожайність продукції за органічного способу вирощування дещо нижча, тому через більшу вартість і компенсують недобір, подекуди більшу додану вартість ставлять лише за органічний бренд.

Чи довіряєте ви продавцям, мережам магазинів та тим, хто торгує ягодами, фруктами та овочами на ринку, що їхня продукція відповідає необхідним нормам та була вирощена, доставлена та реалізовується відповідно до необхідних стандартів безпечного виробництва?

Яке ваше ставлення до купівлі органічних ягід, овочів та фруктів за більш високою ціною?

Якими ягоди, овочі та фрукти майбутнього ви уявляєте не лише за зовнішнім виглядом, але й у розумінні їхньої безпечності та користі для харчування?

З проханням дати відповідь на ці запитання проект ProfiHort Media звернувся до Анатолія Осмоловича, учня 9-го класу, однієї зі шкіл міста Києва, з яким ми випадково зачепили цю тему:

– Ні, я не дуже довіряю продавцям, мережам магазинів, та тим, хто торгує фруктами чи овочами на ринку, і обґрунтовується ця недовіра інколи невідомим походженням цих продуктів.

Не можна сказати напевне, звідки ці продукти і чи вони взагалі безпечні для здоров'я, не кажучи вже про користь. На мою думку, потрібно купувати тільки у перевірених магазинах, які мають певні стандарти якості продукції та не приховують процесів збору, обробки чи інших етапів становлення продукції, і які зарекомендували себе на ринку.

Моє ставлення до купівлі органічних ягід, овочів та фруктів за більш високою ціною достатньо позитивне, тому що велика частина коштів втрачається під час збору, адже за органічного вирощування без вживання хімічних препаратів врожайність нижча ніж за хімічного, тому ціна обґрунтована. Але я не бачу нічого страшного, адже ти знаєш, що купуєш, тому деякі організації не приховують ніяких етапів вироблення продукції, і мають певні документи, які підтверджують якість. Тому заплатити на малесеньку частину більше, і розуміти, що ти вживаєш якісні і корисні для твого здоров'я продукти набагато приємніше, ніж усвідомлювати незрозуміле походження і стан овочів, фруктів чи ягід, які можуть погано вплинути на наше здоров'я.

Тільки органічними я уявляю ягоди або фрукти, овочі майбутнього. Вони матимуть свій природний зовнішній вигляд без усього зайвого. Також вони мають бути винятково без хімічних речовин, адже це найголовніший чинник. Вони мають зберігати всі корисні вітаміни, якими наділила їх природа. Тільки такими органічними корисними та безпечними я уявляю ягоди, овочі чи фрукти у майбутньому, адже це наше з вами здоров'я.

Отже, з поколінням, яке невдовзі визначатиме розвиток майбутнього людства, важко не погодитися!

ПОКОЛІННЯ МІЛЕНІАЛІВ — ОСНОВНИЙ ДРАЙВЕР ЗРОСТАННЯ СПОЖИВАННЯ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ В КАНАДІ

9 жовтня відбулася презентація посібника «I CAN EXPORT ORGANIC. Огляд ринку та регулювання органічних товарів у Канаді» (м. Київ)

Канадсько-Український проект з підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS) та сертифікаційний орган «Органік Стандарт» за підтримки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України розробили посібник «I CAN EXPORT ORGANIC. Огляд ринку та регулювання органічних товарів у Канаді», офіційна презентація якого відбулася за участі Надзвичайного і Повноважного Посла Канади в Україні Романа Ващука.

За словами організаторів, саме Міленіали (покоління успішних) є основними драйверами споживання органічної продукції в Канаді, що особливо помітно в економічно розвинених провінціях Квебек та Онтаріо. У Канаді 83% міленіалів купують органічні продукти харчування та напої, що є найвищим показником порівняно з іншими віковими категоріями. Помітний ріст пропозиції органіки в супермаркетах заміщує їх продажі через магазини здорового харчування та фермерські крамниці. Ріст продажів органіки через інтернет може стати більш динамічним у прийдешні роки, ще більш нарощуючи роль міленіалів на ринку. Більше половини міленіалів та 2/3 сімей у Канаді п'ють органічну каву вдома. Снеки виходять

Роман Ващук, Надзвичайний і Повноважний Посол Канади в Україні, презентує посібник «I CAN EXPORT ORGANIC. Огляд ринку та регулювання органічних товарів у Канаді»

Начальник відділу технологій виробництва харчових продуктів Департаменту продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України Валентина Заєць про виробництво органічних продуктів в Україні

Експерт з охорони навколишнього середовища проекту CUTIS Зоя Павленко про тренди ринку органічних товарів у Канаді

на провідні позиції на канадському органічному ринку. Рівень доходів не є ключовим індикатором для купівлі органічних продуктів у Канаді. На національному рівні відсоток опитаних, що взагалі нічого не знають про логотип Canada Organic, у 2016 році становила лише 21% порівняно з 32% у 2015 році.

Угода про вільну торгівлю між Україною і Канадою, що вступила в силу 1 серпня 2017 року, знімає 98% обмежень і мит у взаємній торгівлі між двома країнами. Тому, безумовно, вона стає каталізатором економічної співпраці та є вагомим чинником реалізації економічного потенціалу України.

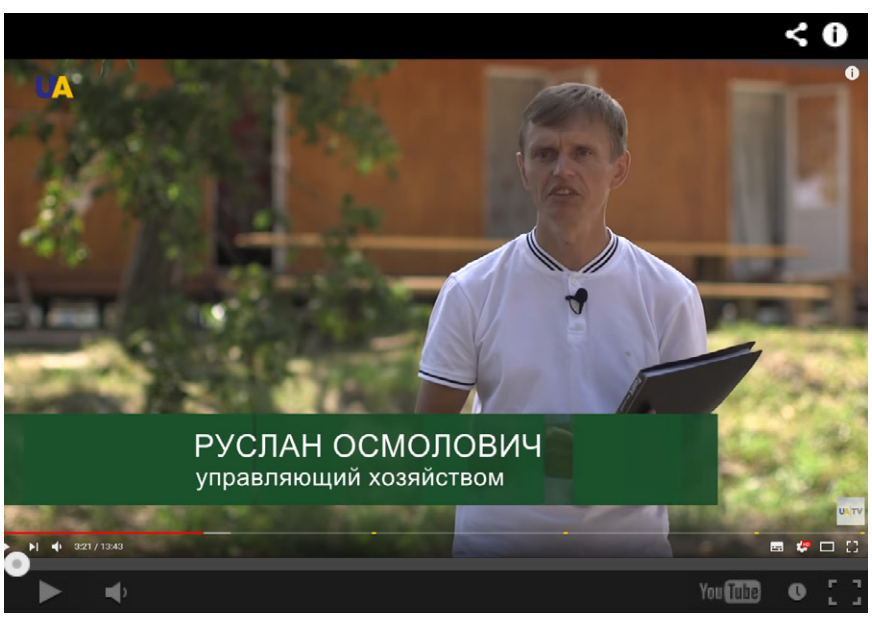
Зростання показників експорту продукції українського виробництва протягом першого року дії Угоди про вільну торгівлю між Канадою та Україною свідчать, що чимало представників бізнесу вже користується її вигодами. Органічні товари, виробництво яких має низку позитивних екологічних наслідків для України, є надзвичайно затребуваними у Канаді.

Нині канадський ринок органічних товарів є п'ятим за обсягом у світі із грошовим вираженням у $5.4 млрд CAD. Він невпинно зростає впродовж останнього десятиліття, випереджаючи середні показники харчової галузі. Ніколи до цього так багато канадців не цікавилися органічним сектором: 2/3 населення в країні купують органічні товари щотижня. До того ж левова частка цих товарів у Канаді представлена органічною їжею та напоями.

Канада входить до десятки країн із найбільшим споживанням органічних продуктів на душу населення — 81 євро на людину у 2016 році. Лише за відстежуваними даними імпорту та експорту очевидні ознаки того, що Канада має торгівельний дефіцит органічної продукції. Тому саме українським виробникам слід звернути увагу на канадський органічний ринок.

Консультант з питань експорту органічної продукції Марія Махновець про те, на що насамперед необхідно звернути увагу під час експорту української органічної продукції до Канади

Директор сертифікаційної компанії «Органік Стандарт» Сергій Галашевський про органічне виробництво в Україні та сертифікацію органічних товарів для експорту до Канади



Промислове виробництво органічної малини в Україні – продукт з експортним потенціалом на ринках Північної Америки

Водночас канадські регулювання та сертифікація органічних товарів дуже наближені до відповідних регулювань США. Це означає, що для українських виробників сектору Канада може стати трампліном для підкорення органічного ринку всього північноамериканського континенту.

Проект CUTIS виділяє органічні товари серед інших експортних напрямів, надаючи як консультативну, так і фінансову підтримку українським органічним виробникам.

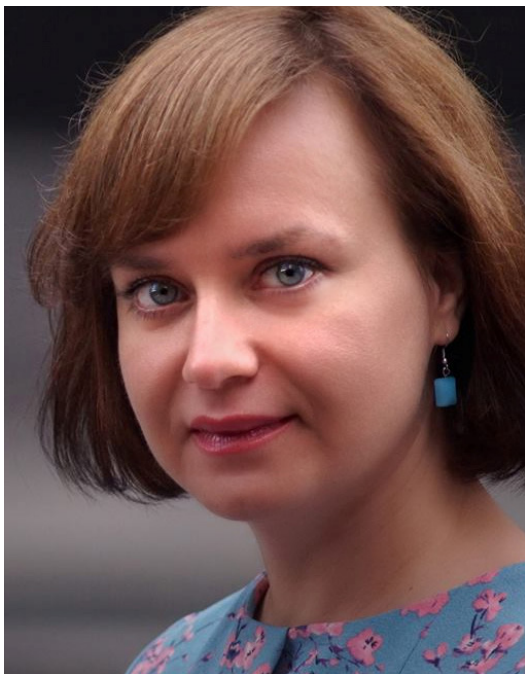
Відеопрезентацію заходу можна переглянути на сторінці проект CUTIS у соцмережі Фейсбук за посиланням: *https://www.facebook.com/CUTISproject/*

Електронну версію посібника можна завантажити на інтернет-сторінці проекту: *https://cutisproject.org/focus/*

Довідка: Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій (проект CUTIS) — це 5-річна (2016-2021) ініціатива уряду Канади, спрямована на зменшення бідності в Україні шляхом нарощування експорту з України до Канади та інвестицій з Канади до України.

Міленіали або Покоління Y — покоління «некст», «мережеве» покоління, мілленіти, луна-бумери) — покоління народжених після 1981 року, котрі зустріли нове тисячоліття в юному віці, що характеризується, перш за все, глибоким залученням у цифрові технології.

Проект ProfiHort Media вдячний організаторам за змістовний захід та роботу, спрямовану на зміцнення торгівельних відносин між Україною та Канадою і розвиток економік обох країн.



«До повноцінного виходу України на міжнародний ринок мають готуватися не лише лабораторії, а й самі аграрії. Адже без сертифіката якості вони не зможуть експортувати вирощену сільськогосподарську продукцію у країни ЄС»

— Ольга Дигун,
спеціаліст агрохімічної лабораторії
Prime Lab Tech (PLT)

ОЛЬГА ДИГУН:

ПОСЛУГИ PRIME LAB TECH ДОПОМАГАЮТЬ ВИРОБНИЦТВУ БЕЗПЕЧНОЇ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Про контроль виробництва безпечної для людського харчування плодоовочевої та ягідної продукції за міжнародними стандартами

З позиції пересічного споживача, купуючи фрукти, ягоди та овочі у супермаркеті, не говорячи за продовольчі стихійні ринки, завжди ставиш під сумнів їхню якість щодо наявності у них шкідливих речовин, які перевищують допустимі рівні та можуть спричинити шкідливу дію на людський організм.

Іншою актуальною проблемою є залишок пестицидів в ґрунті, який може шкідливо вплинути на культуру, яку планується висаджувати в ньому, або навіть виявитися у надмірних дозах у самій продукції після збору. Взяти хоча б для прикладу сумнозвісний інсектицид ДДТ, який

раніше повсюдно використовували в агровиробництві та який має тривалий період розпаду. Виростивши овочі чи ягоди на ділянці, де його раніше застосовували, ми ризикуємо, що у продукції той давно заборонений пестицид може міститися у великих дозах, і ми, навіть не підозрюючи, використовуватимемо їх самі та реалізовуватимемо для споживання іншим. А стосовно засобів захисту рослин, які «генерують» та реалізовують повсюдно за менш конкурентною ціною, аніж оригінальні, є підозри, що вони здатні швидко виводитися з рослини, оскільки можуть там акумулюватися і нести загрозу людині.

І навіть використовуючи оригінальні препарати, не всі виробники є добросовісними щодо дотримання мінімальних строків очікування після обробітку і до збору, тому контроль вмісту залишків небезпечних хімічних речовин у ґрунті та в продукції є особливо актуальним.

Особисто, як споживач, маю великі сумніви, що уся плодоовочева та ягідна продукція, яку реалізовують в мережах вітчизняних супермаркетів, перед потраплянням на полицю для реалізації, проходить належний контроль.

Ми задалися питанням, чи є в Україні сучасні лабораторії, сертифіковані за міжнародними стан-

дартами і які спроможні проводити дослідження зразків ґрунту на вміст особливо небезпечних пестицидів, а також продукції для контролю залишкової кількості небезпечних для людського організму хімічних елементів.

Ми звернулися до Ольги Дигун, спеціаліста агрохімічної лабораторії Prime Lab Tech (PLT), з проханням розповісти про роль та місце лабораторії у гарантуванні виробництва безпечної плодоовочевої продукції та послуги лабораторії, які можуть бути допоміжними у ланцюгу виробництва безпечних для людського споживання продуктів.

– Лабораторія від самого початку проекту, починаючи з 2014 року, була задумана з метою підвищення рівня освіти власників та агрономів аграрних господарств щодо дослідження ґрунтів та рослинної діагностики. Протягом 1,5 років, поки йшло будівництво, ми вивчали попит на подібні послуги, проводили тематичні семінари й презентації з аграріями, набирали статистичні дані про ґрунти, сільгоспвиробників тощо. Ця робота була надзвичайно цікавою й корисною, адже на полі можна дізнатися про землю з її потребами набагато більше, ніж у кабінеті.

З липня 2015 року залучення гранту USAID за програмою Feed the Future дозволило PLT запустити

в експлуатацію основне обладнання та будівлю в Київській області (Бориспільський район) та залучити до роботи висококваліфікований персонал.

А вже з весни 2017 року ми запропонували повний спектр послуг, а саме:

• відбір зразків ґрунту та рослин;

• агрохімічне обстеження ґрунту та рослинна діагностика;

• картограми та рекомендації з внесення добрив.

З листопада 2017 PLT пропонує додаткові послуги:

• агрохімічний аналіз добрив;

• хімічний аналіз води;

• аналіз насіння на якісні показники.

З січня 2018 року залучення гранту Проекту USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку» (ARDS) надало PLT можливість створення незалежної лабораторії для визначення залишків пестицидів у продуктах харчування, фруктах, ягодах, овочах, зерні, ґрунті, воді тощо.

З серпня 2018 року ***PLT пропонує нову послугу «Аналіз на залишки пестицидів»*** *(за методикою рідинної хроматографії) на комерційній основі. Моніторинг пестицидів передбачає систему спостережень, оцінювання і прогноз рівнів забруднення пестицидами а також подальшу розробку заходів із оздоровлення природного середовища.*

Для вирішення завдань моніторингу застосовують процедуру визначення вмісту залишків пестицидів в контрольованих об'єктах і середовищах. У деяких випадках альтернативою такому визначенню є встановлення ступеня впливу токсичних компонентів на якусь тест-систему. Іншими словами, в процесі контролю визначають кількість або масу токсикантів (у вигляді концентрації), або прояв їх біоактивності. Для визначення першого показника використовують, зазвичай, фізико-хімічні методи, другого — біологічні.

Визначення вмісту залишкових кількостей пестицидів є складним аналітичним завданням, яке посилюється низьким рівнем вмісту токсикантів і їх складною взаємодією з матрицею об'єктів.

Більш того, оскільки сьогодні засоби захисту рослин, які виготовляють, можуть належати до різних класів хімічних сполук, то вирішення завдання контролю їх вмісту в об'єктах природного походження потребує комплексного підходу. Саме тому з фізико-хімічної позиції не існує якогось універсального методу визначення всіх типів хімічних сполук одним приладом.

Для масового контролю пестицидів найбільш широко з фізико-хімічних методів використовують хроматографічні. Зокрема, поширення набули методи газової та рідинної хроматографії з масспектрометричним детектуванням. Для визначення залишків пестицидів тут використовують традиційні прийоми пробопідготовки та ідентифікації речовин. Приміром, сьогодні газовий хроматограф з масселективним детектором — це класика визначення засобів захисту рослин. Однак за допомогою цього методу можна визначити лише об-

межене коло сполук, які можуть бути переведені в газову фазу без руйнування хімічної структури молекул речовин, які визначають. Значно ширший перелік речовин (зокрема ті, які фізично неможливо перевести в газову фазу) визначає рідинний хроматограф з триквадрупольним масспектрометричним детектором. Він більш чутливий, оскільки дозволяє майже повністю виключити ефект матриці зразків, що дає змогу скоротити процедуру пробопідготовки і зменшити собівартість аналізу. Саме тому більшість комерційних лабораторій, які досліджують засоби захисту, використовують метод рідинної хроматографії, визначаючи до 700–900 сполук в одному зразку.

Рідинний хроматограф для проведення якісних аналізів використовує і агрохімічна лабораторія PLT. Фахівці проводять як якісний, так і кількісний аналізи. Якісний, у свою чергу, передбачає ідентифікацію діючої речовини пестициду за хімічною формулою (виявлено/не виявлено). А вже його вміст визначають за допомогою кількісного аналізу.

Сьогодні PLT має всі можливості, щоб виконувати аналіз на всі діючі речовини хімічних препаратів, що їх застосовують у рослинництві, відповідно до переліку країн Євросоюзу. *Рідинний хроматограф дає змогу отримати достовірний результат на залишки заборонених у ЄС пестицидів або пестицидів, які дозволені лише у незначній кількості, на кожен тип продукції. До того ж нині Prime Lab Tech проходить міжнародну акредитацію на систему якості ISO 17025, та у майбутньому візьме участь у міжнародних лабораторних порівняннях з лабораторіями, які мають схоже обладнання та використовують схожі методики. А отже, планується, що вже до кінця цього року її висновки прийматимуть міжнародні компанії.*

Хочу наголосити, що до повноцінного виходу України на міжнародний ринок мають готуватися не лише лабораторії, а й самі аграрії. Адже без сертифіката якості вони не зможуть експортувати вирощену сільськогосподарську продукцію у країни ЄС, де діє дуже жорстке законодавство щодо захисту прав споживачів. Не зможе перетнути кордон і товар із надлишком пестицидів.

У травні цього року наша делегація за допомогою Проекту USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку» (ARDS) мала нагоду відвідати найкращі лабораторії Німеччини та Голландії та перейняти їхній передовий досвід. Ми на власні очі могли

побачити, як взаємодіють лабораторії та приватний бізнес, а також дізнатися, яку роль у цій схемі відведено державі. Головний меседж, який ми отримали, — в Європі абсолютно прозорий продуктовий ланцюжок від вирощування до реалізації продукції, і провідну роль у цьому ланцюжку відведено саме лабораторіям. Спочатку беруть проби ґрунту й аналізують його склад, досліджують насіння, воду, купують тільки оригінальні ЗЗР, які зареєстровано саме на певній с.-г. культурі. Відповідальність за якість зібраного врожаю несе ніхто інший, як фермер. Його контролює держава, тому вирощену продукцію досліджують у державних лабораторіях. Але для її збуту в торгові мережі цього недостатньо: ***продукція має відповідати вимогам міжнародних систем якості Global G.A.P., IFC тощо, які є жорсткішими за державні****. Тому дуже часто її паралельно перевіряють інспектори згаданих систем.*

Ланцюжок продовжується. На переробних підприємствах існують окремі відділи контролю якості. Усі виробництва сертифіковано, тому будь-яку партію продукції можуть у який завгодно момент перевірити незалежні експерти. Переробник передає всі сертифікати в торгові мережі та несе повну відповідальність за якість. На цьому етапі готову продукцію також перевіряють лабораторії, зокрема й на залишки пестицидів. Це можуть бути як власні лабораторії торгових мереж, так і акредитовані міжнародні лабораторії. Такий прозорий ланцюжок дає змогу легко виявити, на якому етапі виробництва та реалізації міг статися збій, наприклад, коли в підсумку отруївся споживач.

Хочу підкреслити, що європейські агровиробники зацікавлені в якості своєї продукції, саме тому ціни на продукти в Європі вищі, ніж у нас. Кошти інвестують у якість. Зокрема, великих інвести-

цій потребує впровадження міжнародних систем якості Global G.A.P. чи IFC.

В Україні триває період позитивних змін у цьому напрямі. *У нас не передбачено обов'язкову сертифікацію відповідно до закону, але вже є агрокомпанії, сертифіковані за міжнародними системами Global G.A.P. чи HACCP. До того ж триває процес гармонізації українського та європейського законодавства. Але проблема в тому, що вимоги до контролю якості продукції в Україні поки що мають рекомендований характер. Інша справа, якщо агровиробник збирається експортувати свою продукцію в країни Євросоюзу.* ***Тут без сертифіката Global G.A.P. чи HACCP вже не обійтися.*** *Товар просто не перетне кордон. Його невід'ємна частина — лабораторний висновок про вміст залишків пестицидів (перелік містить велику кількість діючих речовин). Вже траплялися випадки, коли аналізи робили недобросовісно або лабораторія не мала необхідного обладнання. Як результат усе завершувалося розірванням контактів. До українських агровиробників нині дуже обережно ставляться, вимагають виконання обов'язкових вимог щодо сертифікації.* ***Тому висновок може бути лише один — потрібно звертатися до акредитованих лабораторій, які мають достатній кадровий потенціал та працюють на сучасному обладнанні.***

GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — ПРОВІДНА ПОДІЯ ЯГІДНОГО БІЗНЕСУ!

Унікальна можливість для українських виробників та переробників ягід заявити про себе на весь ягідний світ

Компанія FRUITNET – MARKET INTELLIGENCE LTD, співорганізатор популярної виставки Fruit Logistica, запрошує українські компанії-виробників, переробників та експортерів ягідної продукції взяти участь у провідній щорічній галузевій події міжнародного ягідного бізнесу — GLOBAL BERRY CONGRESS, яка відбудеться 25-27 березня 2019 року у місті Роттердам, Нідерланди.

GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — захід світового масштабу, який об'єднує цікавих та інформативних людей, щоб поділитися ідеями щодо того, в якому напрямі в подальшому розвиватиметься міжнародний ягідний бізнес.

Найкращі та найяскравіші представники міжнародного ягідного трейдингу з усіх куточків світу

зберуться знову в 2019 році для того, щоб зустрітися, навчатися, налагоджувати контакти та створювати нові бізнес-можливості.

GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — це понад 470 учасників з майже 40 країн світу, понад 40 сесій і 40 цікавих спікерів та більше 30 спеціалізованих стендів.

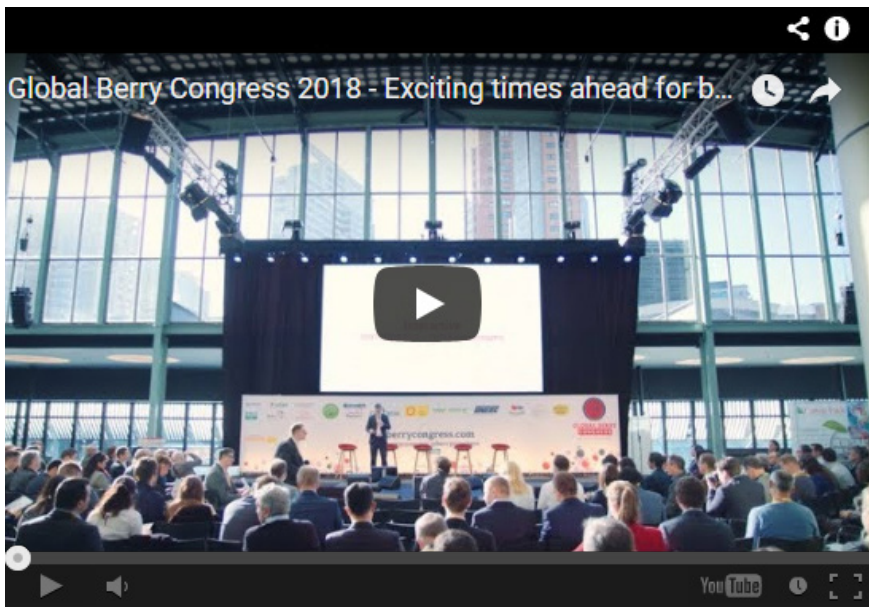
Презентації з GLOBAL BERRY CONGRESS 2018 можна завантажити за цим посиланням: *www.berrycongress.com*

Участь у виставці, яка відбуватиметься паралельно із конференцією, — це прекрасна можливість для розвитку рекламної компанії з просування власного бренду з чітко помітної позиції. Придбавши виставковий простір, ви гарантуєте, що ваша компанія виділиться з-поміж серед інших.

GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — динамічна платформа, яка дозволяє досягти власних бізнес-цілей в одному місці, зокрема співпраці з новими партнерами, налагодження бізнесових зв'язків з міжнародними лідерами галузі і демонстрації власних продуктів та послуг для аудиторії більше ніж 470 спеціалізованих делегатів.

Розпочавши свою роботу в Лондоні, GLOBAL BERRY CONGRESS знайшов свою домівку у Роттердамі, де протягом останніх чотирьох років флагманська подія провідного галузевого видання Fruitnet ставала набагато більшою, ніж просто конференція.

Вона стала унікальним місцем зустрічі, насиченою інноваціями, натхненнями, взаємодіями та



джерелом експертних знань, із залученням найкращих та найяскравіших фахівців з усіх куточків міжнародної торгівлі ягодами.

Збільшіть брендову впізнаваність вашої продукції на власному стенді!

Експозиція на конференції GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — це прекрасна можливість для впізнаваності вашого бренду. Відвідувачі взаємодіють із продуктами та послугами вашої компанії, торкаючись, відчуваючи, чуючи та випробовуючи її з перших рук під час всієї події.

Площа виставки обмежена, тому обирайте найбільш прийнятний розмір виставкового місця вже зараз. Організатори надають такі варіанти розміру стендів: 5 м^2, 6 м^2, м^2, 10 м^2 і 12 м^2.

Українським компаніям пропонується організувати спільний стенд із залученням виробників та переробників різних категорій ягідної продукції. Вітається також окрема участь компаній. GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 — нагода для налагодження важливих бізнес-контактів!

З умовами участі у GLOBAL BERRY CONGRESS 2019 можна ознайомитися на офіційному сайті заходу *www.berrycongress.com*

Проект Profihort Media надає офіційну медійну підтримку конгресу, тому зацікавлені можуть звернутися до нас за допомогою щодо можливості участі у заході **(media@profihort.com +380969071207)**, або ж безпосередньо до організаторів.

Долучайтеся до провідної галузевої ягідної події!

GLOBAL BERRY CONGRESS

25.26.27 MARCH 2019 ROTTERDAM

SAVE THE DATE

The leading annual event for the international soft fruit business… **packed with berry brilliance!**

For information on sponsorship and exhibition opportunities email **info@berrycongress.com**

berrycongress.com

Organised by EUROFRUIT

Supported by FRUIT LOGISTICA

@berrycongress

FRUITNET

Market Intelligence Ltd (Part of Fruitnet Media International)
132 Wandsworth Road, London SW8 2LB, United Kingdom.
Tel +44 20 7501 3700 | Fax + 44 20 7501 0306 | fruitnet.com

СВІТОВИЙ РИНОК ЧОРНИЦІ: СТАРТУВАВ СЕЗОН ІМПОРТУ З ПІВДЕННОЇ ПІВКУЛІ

Стан кон'юнктури світового ринку чорниці

Розпочинається сезон чорниці у південній півкулі. У деяких країнах збирачі вже працюють, але обсяги все ще обмежені. Європейські імпортери з нетерпінням чекають нового закордонного сезону. Через тепле літо європейська кампанія закінчилася рано, тому існує загроза невеликого розриву в постачанні. Які експортні перспективи? І яка зараз ситуація на світовому ринку?

ЄВРОПА: СЕЗОН ІМПОРТУ НАБИРАЄ ОБЕРТІВ

Європейський чорничний сезон щойно закінчився, і сезон імпорту поступово набирає обертів. Південноамериканські виробники в Перу та Аргентині, серед інших, доставляють свої перші обсяги в Європу. Крім того, також доступні південноафриканські ягоди. Час доставки є викликом, з огляду на дефіцит на ринку. Через спекотну літню погоду європейську чорницю зібрали раніше, ніж зазвичай.

ІСПАНІЯ: ВРОЖАЙ РУХАЄТЬСЯ НА ПІВНІЧ

Сезон в Уельві (Huelva), найбільшому за площею вирощування лохини регіоні в Іспанії, закінчився у липні. Зараз врожай починається на півночі країни, в регіонах Кантабрія, Астурія та Галіція (Cantabria, Asturias and Galicia) і триватиме до листопада.

Іспанський постачальник ягід запустив найбільшу в Європі сортувальну лінію для чорниці

Щорічне виробництво на цих територіях зростає; проте все ще є багато можливостей для поліпшення в таких галузях, як логістика. Це робить вирощування важчим, ніж в Уельві. У найближчі роки нещодавні інвестиції відображатимуться у зростаючих валових зборах.

Останній сезон в Уельві, найбільшому за площею вирощування регіоні в Іспанії, закінчився не так потужно, як очікувалося, в плані цін. Температура залишалася нижче звичайної навесні. Це тривало до початку літа. Внаслідок цього збір був обмежений, і ринок не завалився на початку сезону, як, наприклад, у 2017 році. В інших частинах Європи він був винятково теплим, що означало прискорення достигання врожаю. Тому виробники в Уельві вирішили не збирати частину врожаю пізніх сортів, оскільки північноєвропейські країни були на ринку.

У 2017 році ринок завалився, і ціни впали після надлишкового постачання навесні. Велика частина виробництва в Уельві виходить на ринок одночасно. Пізні сорти виявилися вигідними останніми роками, але з 2017 року їх вирощування стало менш популярним, і виробники переорієнтували свою увагу на ранні сорти, щоб уникнути піків у виробництві. Ця тенденція збережеться і в найближчі роки. Врожай в Уельві починається наприкінці грудня з перших дуже ранніх сортів, але до лютого обсяги обмежені. Сектор очікує на валовий збір аналогічний минулорічному. Іспанський чорничний сектор продовжує інвестувати у кращі методи сортування та пакування. У цьому році мільйони євро було вкладено у сучасне обладнання.

ФРАНЦІЯ: ПОПУЛЯРНІСТЬ ЧОРНИЦІ ЗРОСТАЄ ПОВІЛЬНО

Чорниця повільно стає все більш популярною у Франції. За словами одного з найбільших торговців у Франції, пояснення цьому політичне. «З давніх часів чорниця лісова у Франції була відома під назвою **«myrtles»**. Коли в країні розпочалося великомасштабне закладання лохинових плантацій, торговці дикорослою ягодою збунтувалися, внаслідок чого садівники не мали права називати свою продукцію «myrtles». Політики були втягнуті у співпрацю та сказали, що трейдери дикорослих ягід мають рацію».

Заборона змусила виробників перейменовувати їх чорницю. Вибрано було канадське ім'я **«bleuets»**; слово, яке було абсолютно невідомим французькому споживачеві. «Споживачі не звертали жодної уваги на продукт».

Політики змінили свою думку близько семи років тому. Раптом виробникам чорниці дозволили називати свою продукцію «myrtles». Споживачі спіймали це, і лохина зараз повільно стає все більш популярною. ***«Але обсяги, що продаються на французькому ринку, не зрівнянні з аналогічними у Німеччині чи Великій Британії»***.На цьому тижні один з найбільших трейдерів Франції продав свою останню палету французьких ягід. ***«Ми вже майже завершили перехід до урожаю з південної півкулі. Ціни досить високі»***.

НІМЕЧЧИНА: ДЕФІЦИТ ЧЕРЕЗ РАННІЙ КІНЕЦЬ СЕЗОНУ

Як правило, наявність води не є проблемою для німецьких виробників, але в цьому році посуха бере своє. Проте у літні місяці виробники були задоволені ринком. Обсяги з-за кордону все ще обмежені. Найбільшим постачальником на німецький ринок нині є Перу. Завдяки високому попиту та обмеженій пропозиції, ціни зросли. Перуанська чорниця (імпортована кораблями) є найдешевшою, і коштує 10 євро за кілограм. Проте ціна може доходити до 15 євро за кілограм. Є також лохина, завезена авіатранспортом.

НІДЕРЛАНДИ: СПЕКА СПРИЧИНИЛА ЗНИЖЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ

Хоча на початку сезону був хороший урожай, високі температури ускладнили голландське виробництво. Було настільки спекотно, що ягоди були в режимі «швидкого дозрівання», що призвело до 40%-ого зниження виробництва.

Країни, що перебувають в одному продуктивному вікні, такі як Польща та Німеччина, зазнали подібних втрат. ***«Ми почали сезон Північної Європи досить драматично, оскільки кожна європейська країна-виробник, від Греції до Великої Британії, мала свою власну ягоду на початку нашого сезону. У перші тижні ринок був особливо поганим через велику пропозицію. Ми закінчили сезон великими цінами, тому середня ціна все ще була розумною, але внаслідок нижчого виробництва цей сезон трохи розчарував загалом»***, — заявляють голландські імпортери.

Початок сезону у всьому світі був винятковим в цьому році через екстремальну погоду. Наприклад, Флорида та Каліфорнія почали пізно, як і Італія та Іспанія, тоді як врожай на півночі Європи дозрів раніше. Нині європейський ринок практично порожній, і відбувається пере-

хід на продукцію з Південної Африки, Зімбабве та Перу. За останні роки перуанські виробники досягли значного зростання, і з усіма своїми молодими плантаціями мають забезпечувати високу якість ягід. Також вони очікують на великий урожай з Аргентини.

АРГЕНТИНА ПОЧИНАЄ СЕЗОН З ГАРНИМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ

Експортний сезон розпочався. Це сталося пізніше на два-три тижні через прохолодну погоду у всіх районах вирощування. Очікується, що урожай становитиме 158 тис. т, зростання на 15%. Варто зазначити, що велика частка органічної чорниці, а саме 3000 тонн (16% від загальної кількості). 35% відправлень (тобто 6500 тонн) здійснюється морським транспортом.

Виробникам доведеться мати справу зі зниженим поверненням податків від експорту. Уряд зменшив відсоток з 6 до 3,25%. ***«Торгівля здійснюється в центах за кілограм, так що це має серйозні наслідки»,*** — говорить трейдер. Цей захід матиме прямий вплив на результати садівників.

ПЕРУ ЗБІЛЬШУЄ ПОСТАЧАННЯ В КИТАЙ

Перспективи поточного сезону дійсно добрі. Цього року очікується рекордний показник експорту. Сектор чорниці розвивається і зараз стає важливішим, ніж спаржевий. «Цього року вартість експорту чорниці збільшиться на 580 мільйонів доларів (+60%) порівняно з минулим роком», — заявили в торговій асоціації.

Крім насаджень на півдні, інвестиції вкладають у плантації у північних районах. ***«Вони досягають гарних результатів порівняно з іншими районами вирощування»***, — говорить радник. У цьому

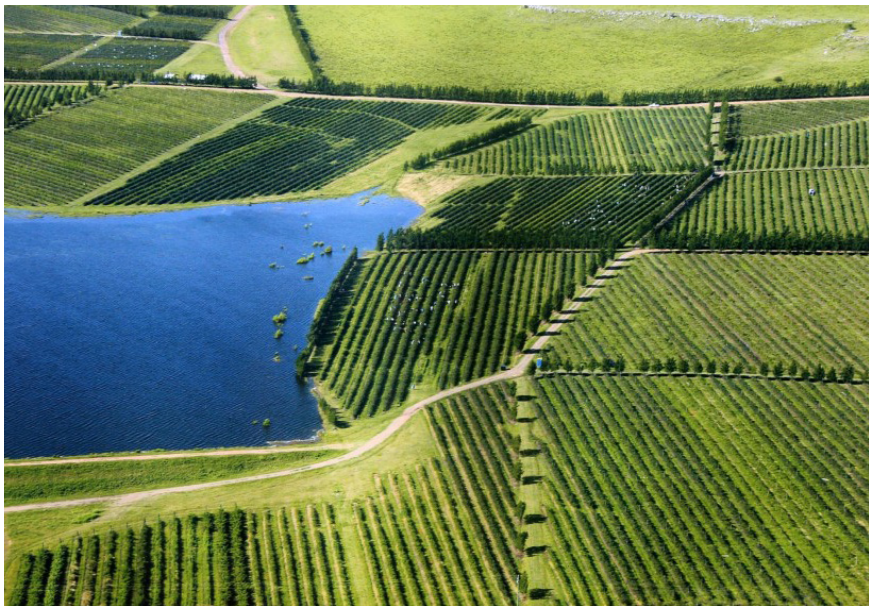
сезоні поставлено мету для експорту 75600 тонн; що на 56% більше порівняно з сезоном 2017/2018. Минулого року найбільшим покупцем були США — 48% обсягу експорту. Інші основні ринки — Нідерланди, Велика Британія, Китай та Гонконг. Очікується, що експорт до Китаю зростатиме у цьому сезоні і посяде третє місце в рейтингу найбільших експортних ринків.

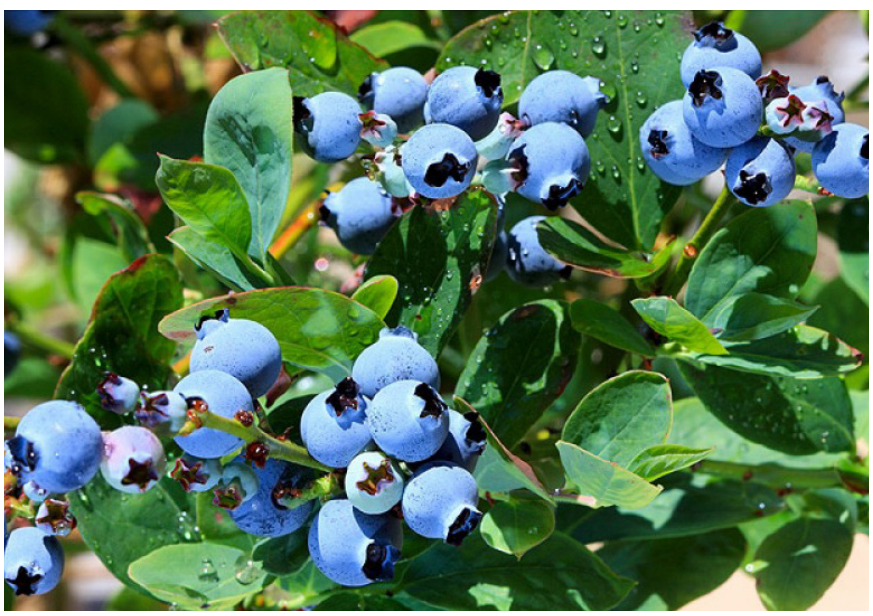
ЧИЛІ ПЛАНУЄ ЗБЕРЕГТИ ЛІДИРУЮЧІ ПОЗИЦІЇ

Південноамериканська країна закрила минулий сезон рекордним обсягом експорту — 110 000 тонн; однак, сектор стежить за ситуацією. Конкуренція з інших країн постійно зростає завдя-

ки кращим сортам та технологіям вирощування; отже, чилійський сектор продовжує вкладати кошти в урожай, щоб забезпечити доставку якісної чорниці.

Південний регіон Ла-Арауканія (La Araucania) посідає третє місце за площею насаджень. Ця область відіграє важливу роль у вирощуванні органічних ягід; ***«ніша в якій Чилі має велику перевагу перед іншими країнами»***, — заявив трейдер. Коли мова йде про експорт, Мауле (Maule) є найважливішим регіоном, що забезпечує 37% обсягу. У кампанії 2017/2018 експорт цього регіону становив 37 022 тонни. 60% цього було доставлено до США, а решту — у країни Європи (23,7%), Азії (13,1%) та Канади (3,9%).





З цього сезону чилійські кордони відкриті для імпорту з сусідньої Перу. Фітосанітарні вимоги до цього було підписано. Чилійські інспектори відвідують перуанські пакувальні станції, щоб перевірити, чи відповідають підприємства цим вимогам.

МЕКСИКА ХОЧЕ ДИВЕРСИФІКУВАТИ ЕКСПОРТ

Сполучені Штати залишаються найважливішим експортним пунктом для мексиканської чорниці (95,4% всіх відвантажень). Однак виробники шукають нові ринки, такі як Велика Британія. Завдяки близькості США виробництво країни може швидко зростати. У 2017 році зібрано 36,7 тис. т чорниці. Це на 410% більше, ніж у 2012 році, коли валовий збір становив 7 211 тонн.

Халіско (Jalisco) є найбільшим виробничим районом з урожаєм 14563 тонн. За ним йдуть Мічоакан (Michoacan) 8861 тонн, Сіналоа (Sinaloa) 6149 тонн, Баха Каліфорнія (Baja California) 3388 тонн) і Коліма (Colima) 2630 тонн. Хоча США є найбільшим покупцем м'яких фруктів, в експортному списку більше країн. Останніми роками ми працюємо над диверсифікацією наших експортних ринків. Плоди нині доставляють до Японії, Китаю, Сінгапуру, Нідерландів, Канади, Бельгії, Італії, Об'єднаних Арабських Еміратів та Саудівської Аравії.

УРУГВАЙ ГОТУЄТЬСЯ ДО ПОЧАТКУ СЕЗОНУ

«Я очікую невеликої (10-15 днів) затримки дозрівання для Сноухейзера (Snowchaser), але зміна погоди може прискорити початок старту сезону», — заявив трейдер наприкінці серпня. Град, що пройшов два місяці тому, мав вплив на вирощування лохини.

Хоча виробництво зростає у всьому світі, воно не в змозі йти в ногу зі зростаючим попитом. Ринок швидко збільшується в таких країнах, як США, Велика Британія, Німеччина, Китай, Іспанія та Індія. ***«Найбільша складність полягає у правильному розподіленні обсягів, оскільки кожен хоче продати на найбагатших ринках»***, — стверджує трейдер. Експорт до США є можливим для Уругваю, але, наприклад, Китай, на нашу думку, менш доступний через тривалий час доставки.

США: ІМПОРТ ПЕРЕБИРАЄ РИНОК

Постачання чорниці зменшується внаслідок закінчення внутрішнього сезону в деяких регіонах, а сезон імпорту лише починається. ***«Протягом останніх двох тижнів пропозиція була жорсткою, особливо щодо нового врожаю»***, — говорить трейдер. Сезон в Орегоні триватиме ще тиждень чи два. Мічиган, ймовірно, залишатиметься на ринку трохи довше. Через тепле літо менше ягід є придатними для зберігання. Ціна, як очікується, зросте протягом останніх тижнів вересня.

Імпортний сезон почався першими обсягами із Південної Америки. На півночі Чилі врожай стартував наприкінці першої декади вересня, тому трейдери очікують, що перші поставки будуть на американському ринку на наступний тиждень. Трейдер пояснює, що зараз Перу може забезпечити ринок великими обсягами надійної якості. Перу та Чилі постачатимуть найбільші обсяги з жовтня по грудень. Мексика також зможе постачати чорницю в той час, але виробники там збиратимуть переважно навесні. Попит трохи знижується через зростання цін. Попит на чорницю також зростає в Канаді. ***«На північному заході Тихого океану ціна на новий урожай з Чилі на 40% вище, ніж старого, що на зберіганні»***.

БРИТАНСЬКА КОЛУМБІЯ ЗАКРИВАЄ НОРМАЛЬНИЙ СЕЗОН

Британська Колумбія закрила сезон наприкінці серпня. Кампанія була дуже схожа на торішню. ***«Це був стабільний рік»***, — говорить трейдер. І обсяг, і ціни були порівнянними з минулим роком, і не було повідомлень про прогалини у постачанні. Сезон має ранній початок, до того ж перші обсяги з'являються наприкінці червня; проте, закінчується звичайною датою. ***«Всі місцеві продукти мають великий попит, особливо лохина»***, — говорить торговець.

КИТАЙ: СИЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ ВИМАГАЄ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

Попит на ягоди чорниці в Китаї, як і раніше, великий. Китайський сезон завершився наприкінці червня. Чорниця, зібрана після цього, призначена для переробної промисловості. Щоб задовольнити попит на свіжу чорницю, ринок переходить на імпорт з Перу, Мексики та Чилі. Чорниця особливо популярна через її користь для здоров'я. Це те, що приваблює багатьох споживачів.

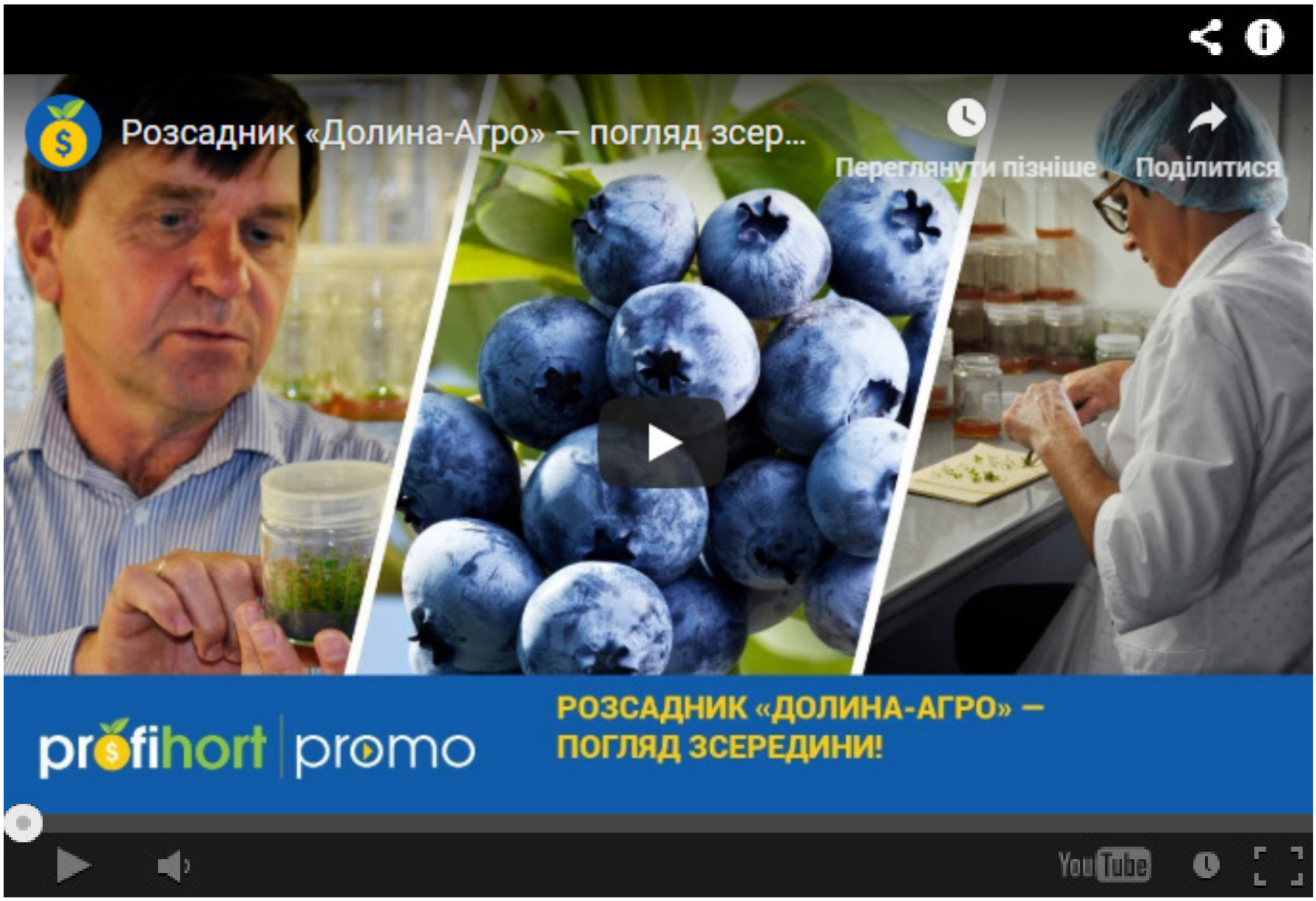
Китайські компанії інвестують в технології збору врожаю і дослідження нових сортів, щоб поліпшити якість продукції і бути в змозі впоратися з сильною конкуренцією на внутрішньому ринку. Оскільки сезони дозрівання чорниці в різних регіонах Китаю збігаються, конкуренція жорстка. Виробники мають докладати зусиль, щоб виділитися на цьому ринку. Один зі способів охопити більше споживачів — це спеціальні поля для самостійного збору врожаю, які стали популярною активністю на свіжому повітрі.

ПІВДЕННА АФРИКА ОЧІКУЄ БІЛЬШОГО ВРОЖАЮ

У липні сезон почався повільно. Перші обсяги було призначено для внутрішнього ринку. Там ціна нині становить R60 (3,41 Євро) за 350 грамів. Сектор зараз розпочинає новий експортний сезон. Очікується, що обсяги врожаю збільшаться на 93%, з 6328 тонн минулого року до близько 10659 тонн цього сезону. Пік експорту очікують у вересні-листопаді.

Більша частина експорту призначена для британського ринку. У минулому році постачання до Великої Британії становили 57% від усіх відвантажень. Далі у рейтингу — ЄС та Росія (38%), Близький і Далекий Схід (разом 5%). На думку деяких експортерів, програма постачання у британські супермаркети успішно запрацює вже у цьому році, і навряд чи будуть достатні обсяги, щоб задовольнити зростаючий попит. Деякі експортери ще не мають обсягів для того, щоб вантажити контейнери в Європу. У минулому році було експортовано 84% урожаю; решта була продана на внутрішньому ринку.

Нині в країні під чорницею зайнято близько 1700 гектарів, але експерти відзначають, що ця площа може зрости і досягти 6000 гектарів у майбутньому. Це зростання займе деякий час. Перспектива полягає в тому, що протягом п'яти років площа становитиме 3,2 тис. га. Деякі виробники все ще чекають відкриття нових, великих ринків для своєї ягоди. Південна Африка ще немає доступу до ринку Китаю, але галузь готує необхідні фітосанітарні документи.



Вирощування саджанців чорниці високорослої шляхом розмноження в умовах in vitro лабораторії в Україні

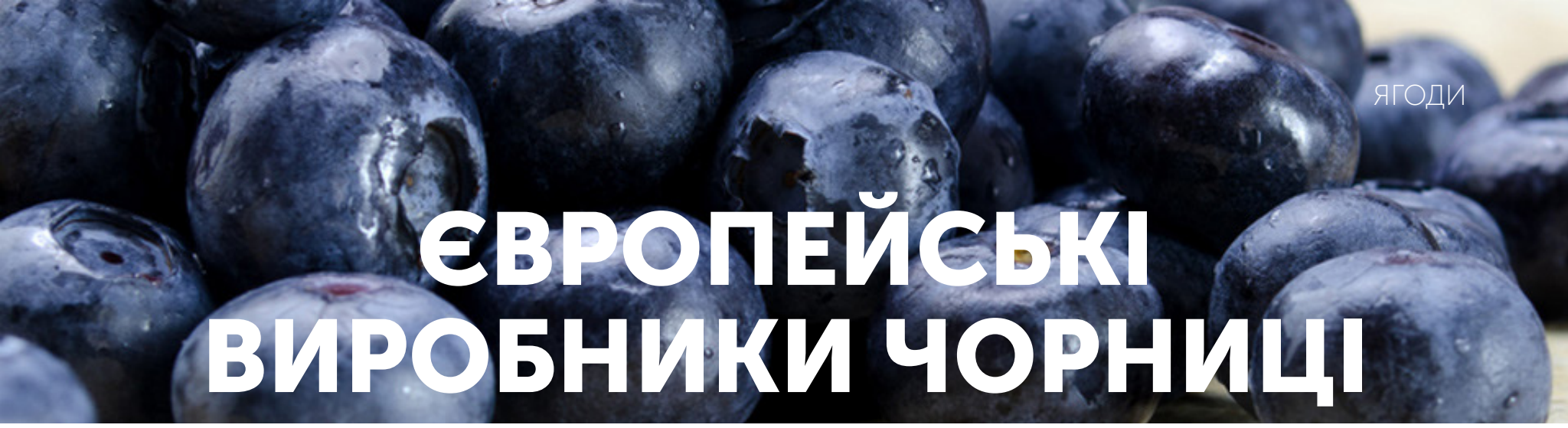
Західний Кейп (Western Cape) є найбільшим виробничим районом. До 2023 року тут будуть дві третини лохинових насаджень. Також площі під чорницею високорослою розширюються і в інших провінціях. Мпумаланга (Mpumalanga) очікує зростання на 862%. Більшість насаджень роблять у відкритому ґрунті під сіткою. Сектор дуже зацікавлений у створенні робочих місць і позитивному впливі з цього на вирощування лохини. Саме тому галузь співпрацює з урядом.

АВСТРАЛІЯ: ВІД ЛІТНІХ ЯГІД ДО ЦІЛОРІЧНОГО ВИРОЩУВАННЯ

Традиційно чорниця — це літня ягода, але з недавнього часу виробники почали вирощувати її цілий рік в Австралії. На дальній півночі Квінсленду (Queensland) чорницю вирощують п'ять років. Що починалося з 1 га збільшилося до 75 га в цьому регіоні.

Внутрішній попит зростає приблизно на 10% на рік. Згідно з інформацією нещодавно створеної організації, яка відповідає за просування чорниці, є два важливі фактори, які враховують під час купівлі ягід: ціна за контейнер та смак.

У сезоні, що закінчився червнем 2017 р., виробництво сягнуло 9553 т на суму 193,6 млн дол. США. За цей період обсяг експорту збільшився на 40% у натуральному вимірі та досягнув 356 тонн. Це становить 4% від загального виробництва. Гонконг та Сінгапур є найбільшими покупцями лохини. Також 1,211 тонн імпортувала сусідня Нова Зеландія.



ЄВРОПЕЙСЬКІ ВИРОБНИКИ ЧОРНИЦІ

ОБ'ЄДНУЮТЬСЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІЛОРІЧНИХ ПОСТАВОК НА АЗІАТСЬКІ РИНКИ

Чудовий приклад кооперації для наслідування розрізненим українським виробникам чорниці

Виробники з Іспанії, Португалії, Хорватії та Польщі цьогоріч представили свою нову кооперацію на **Asia Fruit Logistica** у Гонконгу. Члени кооперативу **«European Blueberry Growers»** співпрацюють разом, щоб забезпечити цілорічне постачання чорниці в Азію.

Таке рішення прийняли європейські виробники ягід, які входять до організації Frutas Naturales, що здійснює свою активність у регіоні Уельва в Іспанії, DEG BLUE з Хорватії та Польського ягідного кооперативу. Усі ферми в об'єднанні сертифіковані за GLOBALG.A.P. ***«Ми маємо багаторічну історію продажів чорниці в Азійському регіоні»***, — говорить **Сержіо Санчес (Sergio Sanchez)**, директор з експортних продажів Frutas Naturales. ***«Наше співробітництво базується на найвищих стандартах, що забезпечує наших клієнтів поставками продукції максимальної якості»***.

«Польський сезон занадто короткий для азіатських клієнтів. Ось чому ми вирішили співпрацювати з виробниками з Іспанії, які розпочинають сезон збору в травні. Разом з нашими фермами з Хорватії та Польщі ми можемо запропонувати ягоди чорниці цілий рік», — говорить **Домініка Козарєвська (Dominika Kozarzewska)** з Польського ягідного кооперативу.

Загальна площа під ягодами кооперативу «European Blueberry Growers» становить понад 1400 га. ***«Шість найсучасніших пакувальних ліній дозволяють нам упаковувати ягоди відповідно до найбільш прискіпливих запитів наших найвибагливіших клієнтів»***, — підкреслює **Руї Сільва (Rui Silva)**, менеджер з розвитку бізнесу компанії Acegrow. ***«Ми вважаємо, що консолідація виробників є найкращою відповіддю на ті виклики, які наразі постають перед нами, зокрема зростаючу конкуренцію на ринку чорниці»***.

Для додаткової інформації:
Dominika Kozarzewska
Grupa Producentów Owoców «Polskie Jagody»
Tel: +48 602 354 586
Email: *d.kozarzewska@polskiejagody.pl*

АРГЕНТИНСЬКУ ЧОРНИЦЮ
ТРАНСПОРТУЮТЬ ДО США ПОВІТРЯНИМ ШЛЯХОМ

Через підвищений попит оператори ринку не чекають, поки чорниця прибуде до Північної Америки океаном, а транспортують її повітряним шляхом

Україна, звичайно, через сезонність не може конкурувати з Аргентиною та Перу у постачанні ягід чорниці на ринки Північної Америки, проте їхній досвід організованості та оперативності реагування на попит можуть стати українським виробникам у пригоді задля організації експорту на інші світові ринки.

Південноамериканський чорничний сезон розпочався по-різному для різних регіонів вирощування. Хоча Аргентина розпочала чорничний сезон повільно, Перу користується хорошими умовами та надійними послугами транспортування. Аргентина піддалася впливу холодної та сирої погоди, яка відклала морські перевезення до США. Постачальники нині користуються авіаперевезеннями аргентинської чорниці до Північної Америки, доки більш значні обсяги почнуть прибувати кораблями.

«Повітряні постачання з Аргентини почалися до того, як чорниця прибуде морським шляхом до американського узбережжя, — каже **Еван Пенс (Evan Pence)** з компанії **Dole Berry**. — *Початок сезону спостерігається з досить поганою погодою – дощем та градом, що призводить до повільного початку. Через цю погоду океанські відвантаження були затримані. Тому чорниця нині потрапляє повітрям до JFK (John F. Kennedy*

International Airport), потім її транспортують у Вілмінгтон для упакування та подальшого розповсюдження».

У Перу немає таких проблем, і Пенс підтвердив, що постачання кораблями вже надійшли. ***«Перу має гарну, стійку погоду, і ягоди прибувають у Філадельфію та Лонг-Біч»***, — каже він.

РИНОК ДОСИТЬ ПОТУЖНИЙ

З повільним початком сезону в Аргентині у поєднанні з тим, що внутрішній сезон США закінчився раніше через спекотну погоду, аніж зазвичай, постачання було напруженим і ціни були високими. Виробників в Аргентині, які мають вільні партії ягід на руках, заохочують доставляти їх до того, як почнуть надходити значні обсяги.

«Цьогоріч чорничний ринок в США був фантастичним, — каже Пенс. — ***Він був навіть набагато кращим, аніж очікувалося, і ціни були дуже високими. Ми маємо побачити збільшення обсягів на 42-й тиждень, тому ми заохочуємо аргентинських виробників доставляти, поки ринок є потужним».***

ДОДАТКОВУ ПРОДУКЦІЮ ПОГЛИНАЮТЬ ТИХООКЕАНСЬКІ РИНКИ

Цього року виробництво чорниці в Південній Америці збільшиться. Це хороша новина для споживачів, і ринок не має бути надто занепокоєний про це через підвищення попиту з країн Тихоокеанського регіону, допомагаючи поглинути цей додатковий обсяг.

«У поточному році очікується, що виробництво в Південній Америці збільшиться, але країни регіону також знайшли нові ринки, особливо в Азії, — пояснює Пенс. — ***Країни Тихого океану, такі як Китай,***

поглинають значну частину нового виробництва, що полегшує ринок Північної Америки. Це означає, що США не доведеться брати на себе тягар збільшення пропозиції та можливого переповнення ринку».

«Щороку ми спостерігаємо феноменальний ріст у категорії чорниці, — продовжує він. — ***Крім того, ми стаємо все кращими з кожним роком, поліпшуючи доступність та ароматичні профілі, забезпечуючи більшу узгодженість замовників з якістю продукту»***.

ЯГОДИ НА ВИСТАВЦІ PMA FRESH SUMMIT

Компанія Dole Berry буде представлена на PMA Fresh Summit (19-20 жовтня, Онтаріо. Флоріда, США) і заохочує відвідувати їхній стенд. Пенс каже, що вони матимуть свій діапазон ягід на дисплеї та зможуть обговорити різні ягідні програми, які вони пропонують. ***«Ми з нетерпінням чекаємо зустрічі з усіма на PMA***, — каже він. — ***Ми заохочуємо відвідувачів прийти на стенд № 2943 і поговоримо про наші ягоди»***.

Для більшої інформації:

Even Pence
Dole Berry Company
Tel: +1 (831) 241-1676
evan.pence@dole.com
www.dole.com

profihort
PROFESSIONAL AND PROFITABLE HORTICULTURE

FRESH BUSINESS EXPO 2018

НАЙКРАЩИЙ ЗНАВЕЦЬ ПЛОДООВОЧІВНИЦТВА 2018

Нагорода журналу ProfiHort

UKRAINIAN FRESH VALLEY

- ЯГІДНИЦТВО
- ОВОЧІВНИЦТВО
- САДІВНИЦТВО
- КАРТОПЛЯРСТВО
- ВИНОГРАДАРСТВО

РИНОК ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ ЄС: НІМЕЧЧИНА ЗАЛИШАЄТЬСЯ НАЙБІЛЬШИМ ІМПОРТЕРОМ

Новий звіт про світовий ринок заморожених фруктів, опублікований маркетинговою компанією IndexBox

Наводимо резюме основних висновків нового звіту «ЄС: Заморожені фрукти — Звіт про ринок. Аналіз та прогноз до 2025 року» *(«EU: Frozen Fruits - Market Report. Analysis And Forecast To 2025»)*, опублікованого авторитетною маркетинговою компанією IndexBox, який містить поглиблений аналіз ринку заморожених фруктів ЄС. У матеріалі ви знайдете останні дані про тенденції та можливості ринку у розрізі країн, про споживання, обсяги виробництва та ціни, а також торгівлю (імпорт та експорт). Прогноз демонструє перспективи ринку до 2025 року!

Відповідно до звіту «EU: Frozen Fruits - Market Report. Analysis And Forecast To 2025», нещодавно опублікованого IndexBox, виробництво заморожених фруктів становить 799 тис. тонн у 2017 році, що на 5% менше порівняно із попереднім роком. Цьому передував період стійкого зростання у 2015-2016 рр., після п'ятирічного періоду відносно стабільного тренду. Зменшення виробничих показників за минулий рік пояснюється падінням обсягів виробництва в двох основних країнах-виробниках — Польщі та Італії.

ПОЛЬЩА ЗАЙМАЄ 45% ЧАСТКИ ВИРОБНИЦТВА ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ В ЄС

Польща (359 тис. тонн) була найбільшим виробником заморожених фруктів в ЄС, що забезпечувало 45% продукції. Італія (173 тис. тонн) зайняла друге місце із часткою у 22%, потім — Іспанія (35 тис. тонн), Нідерланди (34 тис. тонн), Бельгія (31 тис. тонн), Угорщина (27 тис. тонн), Німеччина (23 тис. тонн), Швеція (22 тис. тонн), Греція (19 тис. тонн) та Франція (19 тис. тонн). У період з 2007 по 2017 рр.

найвизначніші темпи зростання виробництва спостерігали в Іспанії (+ 14,6%) та Угорщині (+ 13,4%), тоді як основний виробник — Польща показувала скромне зростання + 1,9% на рік.

ЗНАЧНА ЧАСТИНА ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТОВИХ ПРОДУКТІВ ІМПОРТОВАНИХ З-ЗА КОРДОНУ ЗАЛИШАЄТЬСЯ ТИПОВОЮ ДЛЯ РИНКУ ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ ЄС

Приблизно 46% ринку заморожених фруктів ЄС займає імпортована продукція з-за кордону. Частка імпортованих заморожених фруктових продуктів у споживанні коливалася протягом останнього десятиліття, але завжди залишалася на рівні не менше 41%, що свідчить про значну кількість іноземних продуктів на ринку. Сербія, Марокко, Китай, Канада, Україна, Єгипет та Туреччина є основними іноземними постачальниками на ринку ЄС.

ПОЛЬЩА ЗАЛИШАЄТЬСЯ ОСНОВНИМ ПОСТАЧАЛЬНИКОМ ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ В ЄС

Обсяг в 2017 році становить 864 тис. тонн, що на 2% більше порівняно з попереднім роком. Обсяг експорту заморожених фруктів із 2010 року повільно збільшувався, з певними періодами, коли спостерігалися невеликі коливання.

У 2017 році вартість експорту становила € 1.4 млрд, що показує збільшення за останні два роки.

У 2017 р. Польща показала найбільший обсяг експорту — 339 тис. тонн, що становить 39% загального імпорту ЄС. За нею йдуть Нідерланди (13%), Бельгія (10%), Іспанія (8%), Німеччина (6%), Італія (3%) та Греція (3%). Експорт з Польщі збільшився, в середньому показуючи швидкість зростання +2,2% на рік за період з 2007 по 2017 рр. Однак найбільші темпи росту спостерігали в Іспанії (+ 5,0%) та Нідерландах (+ 4,6%).

НІМЕЧЧИНА ЗАЛИШАЄТЬСЯ НАЙБІЛЬШИМ РИНКОМ ІМПОРТНИХ ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ

Обсяг імпорту заморожених фруктів ЄС у 2017 році становить 1,3 млн тонн, що на 6% більше, аніж у попередньому році. У вартісному вираженні він наблизився до 2,2 млн євро. Обсяги імпорту заморожених фруктів зберігали тенденцію, яка відповідає обсягу експорту: ці торговельні потоки доповнюють один одного в глобальному масштабі.

Станом на 2017 р. Німеччина показала найбільший обсяг імпорту — 404 тис. тонн, що становить 30% загального імпорту ЄС. Далі йде Франція із 13%, Нідерланди (11%), Бельгія (9%), Велика Британія (7%), Польща (7%) та Італія (4%).

Імпорт заморожених фруктів у Німеччину зріс з середньомісячним показником на + 2,5% з 2007 по 2017 рр. Водночас Польща показує себе як найбільш швидкозростаючий імпортер в ЄС із загальним річним темпом росту + 10,0% у 2007-2017 роках. Інші країни також демонструють позитивні, але помірковані темпи зростання.

DIP

into the freshness of

Ukrainian Fresh Valley

9 Sim'i Sosninykh str., Kyiv, 03148 Ukraine
вул. Сім'ї Сосніних, 9, м. Київ, 03148 Україна

UKRAINIAN FRESH VALLEY

+380 67 703-15-10, +38 096 907-12-07
ukrainianfreshvalley@gmail.com

ТЕХНОЛОГІЯ DUTRION — ЗАПОРУКА ВИРОБНИЦТВА БЕЗПЕЧНОЇ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Світові виробники продуктів харчування використовують технологію Dutrion для безпечного та ефективного знезараження і дезінфекції

Виробництво свіжої та переробленої продукції плодоовочівництва відповідно до міжнародних стандартів GlobalG.A.P. та HACCP передбачає, що вона має не лише не містити шкідливих для людського організму речовин понад встановлені законодавством норми, але й бути вільною від хвороботворних мікроорганізмів.

Часті випадки виявлення збудників кишкової палички (Escherichia coli), наприклад, у свіжих салатах, та інших хвороботворних організмів у різноманітних продуктах, про що часто сповіщає світова профільна преса, а також в іншій свіжій та замороженій продукції, свідчить, що навіть великі продовольчі компанії з відомими світовими іменами не застраховані від випадків зараження та поширення хвороботворних грибів та бактерій і, як результат, від цього страждають споживачі їхньої продукції, а самі компанії змушені нести колосальні збитки через відкликання партій продукції з реалізації та судових позовів.

Як же бути конкурентоздатним на внутрішньому та експортних ринках і захистити свій бізнес та своїх споживачів від подібних ризиків і безпечно для людського здоров'я знезаражувати як саму продукцію, так і обладнання, задіяне в технологічному процесі, і водночас відповідати вимогам GlobalG.A.P. та HACCP, які забороняють використання препаратів, що містять хлор, тому що більшість побутових засобів для знезараження створені із його використанням?

Звичайно, світові виробники продуктів харчування мають на це питання відповідь — технологія безпечного і ефективного знезараження та дезінфекції Dutrion®, яку повсюдно в світі використовують у харчовій галузі. Віднедавна вона доступна і в Україні.

Ми звернулися до Артема Безрукавого, маркетинг-менеджера ПП «Екокомплект», офіційного представника Duka Production Ltd в Україні — розробника технології Dutrion®, для більш детального роз'яснення принципу роботи технології та її використання під час виробництва та реалізації свіжих і перероблених ягід, фруктів та овочів. Сподіваємося, це стане у пригоді нашим читачам — професійним виробникам свіжої та переробленої плодоовочевої продукції та зробить їхнє виробництво безпечнішим, а їх самих — більш успішними.

«Перед агрофірмами постійно стоїть завдання не тільки зібрати врожай, але й зберегти і переробити його.

На перший погляд, це здається простою справою. Але ситуація в одну мить може стати плачевною, коли перед початком переробки або в процесі збереження врожаю виникають проблеми з його псуванням. Ці проблеми виникають через бурхливий розвиток мікрофлори на поверхні плодів, особливо, якщо є ушкодження.

Відомо, що на поверхні фруктів, ягід і овочів постійно знаходяться різні епіфітні мікроорганізми, значна частина яких перебуває в неактивному стані. Представниками епіфітної мікрофлори плодів і овочів є дріжджі, спороутворюючі бактерії, спори грибів, молочнокислі та оцтовокислі бактерії. Усі рослини, подібно до людини і тварин, мають природну захисну систему протидії мікроорганізмам, яким складно потрапити всередину непошкоджених плодів і овочів. Виняток становлять плоди спочатку інфіковані хворобами.

Механічні ушкодження можуть виникнути під час збирання, перевезення, переробки та збе-

рігання. Таким чином, виникають ідеальні умови для проникнення і розвитку мікроорганізмів усередині плоду.

На етапах переробки виникають реакції бродіння, гниття й псування, які становлять серйозну проблему, що негативно впливає на кінцевий продукт. Отже, використання біоциду є вимушеним і необхідним процесом для гарантування мікробіологічної безпеки і якості харчових продуктів на різних етапах виробництва від моменту вирощування до реалізації з прилавка.

Мета Dutrion — допомогти аграріям впоратися з проблемами, що виникають. Завжди краще попередити їх виникнення, аніж, як наслідок, підраховувати збитки.

Використовуючи традиційні, можна сказати застарілі технології знезараження, є величезний ризик не тільки не отримати очікуваний ефект, а й внести в оброблювані плоди побічні продукти реакції і залишки цих засобів.

Ось деякі чинники, які впливають на роботу традиційних біоцидів та їх обмеження для застосування в харчовій промисловості:

• резистентність бактерій. Практично всі мікроорганізми еволюціонують і виробляють захисні функції;

• застосовувані засоби не охоплюють весь спектр мікроорганізмів і діють тільки на певні групи або види;

• температура. Деякі біоциди втрачають свою ефективність за високих або навпаки низьких температур;

• необхідний тривалий час експозиції для отримання результату;

• різке зниження ефективності через наявність органічних забруднень і, як наслідок, небажані мутагенні і хімічні перетворення органіки;

• наявність у воді розчинених металів. Цей фактор так само різко знижує ефективність біоциду, оскільки практично всі засоби дезінфекції, які застосовують традиційно, витрачають свою силу на метали і речовини, які легко окислюються;

• pH води. У більш лужній воді традиційні біоциди втрачають свою силу;

• як результат дії утворюються небезпечні побічні продукти дезінфекції.

Знаючи явні та суттєві недоліки традиційно застосовуваних біоцидів, пропонуємо розглянути надійний і ефективний засіб Dutrion. Впровадження у виробничий процес універсального дезінфекційного засобу Dutrion вирішує багато проблем, пов'язаних не лише з переробкою і зберіганням. Цей біоцид виробляє транснаціональна компанія Duka Production (Нідерланди). Унікальність цього

продукту заснована на властивостях молекули діоксиду хлору.

Необхідно відзначити і вади цієї речовини. Найбільший недолік полягає у назві. Усіх лякає слово ХЛОР. Усі, від дитини до дорослого, знайомі з таким продуктом, як кухонна сіль! Її формула NaCl. У цьому продукті також є молекула хлору. Але ми чомусь не відчуваємо страху, вживаючи її. Адже ми не говоримо: «Передайте, будь ласка, хлорид натрію». Дійсно, це інша речовина, відмінна від хлору. Так само діоксид хлору — це зовсім інша речовина, з іншими властивостями і можливостями. Але не варто забувати, що це дезінфекційна речовина.

Двоокис хлору Dutrion є потужним і безпечним у застосовуваних концентраціях біоцидом, який доводить свою ефективність у різних сферах застосування, зокрема, процесах переробки фруктів і овочів, не забруднюючи опрацьований продукт небезпечними побічними речовинами. На роботу Dutrion не впливають вище перераховані фактори на відміну від традиційних біоцидів.

Потужна та ефективна дія діоксиду хлору не залежать від фонових органічних сполук і виконує своє призначення по інактивації не тільки фітопатогенних і сапрофітних бактерій, але й різних грибків і плісняви. Молекули діоксиду хлору легко проникають у біоплівки і знищують бактерії, які осіли і проникли в кутикулу свіжих продуктів, усуваючи таким чином джерело псування, перш ніж продукція покине ваше підприємство.

Dutrion забезпечує широкий спектр можливостей як технологічна допомога. Dutrion застосовують як для періодичної, так і безперервної обробки великих і малих обсягів води, поверхонь, систем рециркуляції води, систем вентиляції, повітряного середовища приміщень, обладнання, транспорту, місць зберігання тощо. Dutrion може запропонувати передові технічні рішення, необхідні для забезпечення та інтеграції діоксиду хлору у вашу систему HACCP. Dutrion має низку міжнародних сертифікатів. Він зареєстрований в Україні і внесений до реєстру дезінфекційних засобів, дозволених для застосування в харчовій промисловості. Так само отримано сертифікат OMRI, що дозволяє використовувати його в органічному виробництві.

***Підтверджений факт:** виробники, які застосовують діоксид хлору в обробці і переробці ягід, фруктів і овочів, повідомляють про збільшення терміну придатності під час зберігання без будь-якого бактеріального нальоту і появи гнильних точок, а також про високий рівень задоволеності замовників якістю у разі приймання продукції».*

МІЛЬЙОН З ГЕКТАРА: РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ ЛИШЕ НЕЗДІЙСНЕННА МРІЯ?

У Кропивницькому 27 вересня п.р. відбулася четверта національна конференція «Мільйон з гектара» в рамках масштабної агропромислової виставки «AgroExpo»

Як відзначають організатори події, представники проекту «АПК-Інформ: овочі і фрукти», географія конференції, присвяченої перспективам виробництва нішевих культур, постійно розширюється. Про те, як заробити мільйон з гектара, вже говорили у Львові, Дніпрі та Запоріжжі. Більш того, організатори наголошують, що це вже друга подібна подія цього року, що свідчить про високу зацікавленість агровиробників, їхнє бажання диверсифікувати виробництво і освоювати нові напрями.

Партнерами події традиційно виступили Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) в рамках ініціативи EU4Business, а також Продовольча сільськогосподарська організація ООН.

НІШЕВІ КУЛЬТУРИ: ПОТЕНЦІАЛ СЕКТОРУ І ПОМИЛКИ ВИРОБНИКІВ

Галузеві експерти запевняють, існує безліч нішевих напрямів, які можливо цілком успішно реалізувати навіть на невеликих площах в умовах України. Однак незалежно від вибору культури в гонитві за високою маржею фермери нерідко припускаються грубих помилок, багато з яких можуть бути фатальними для бізнесу.

«Мільйон з гектара — це не єдина мета, хоча такий виторг уже давно є реальністю в Україні. Це скоріше символ ефективного використання землі. Деякі фермери не розуміють, що виторг — це не завжди прибуток. Більш того, поки продукція не продана — це тільки витрати!» — підкреслив у ході свого виступу Андрій Ярмак, економіст інвестиційного центру FAO.

Експерт зазначає, що головною помилкою багатьох аграріїв є переконання, що вибір правильної «ніші» — це запорука перманентного успіху бізнесу. Більш того, фермери нерідко роблять акцент саме на вирощуванні продукції, а не на її подальшій реалізації.

«Недостатньо просто навчитися вирощувати! Потрібно навчитися робити продукт, який був би затребуваним покупцями та відповідав би сучасним стандартам », — сказав Кейс Кьолеман, координатор проектів консультаційної підтримки для малих і середніх підприємств.

При цьому обидва експерти зійшлися на думці, що саме фермер має бути зацікавлений у просуванні свого продукту на ринку. Тому відсутність у бізнес-плані пункту про маркетинг вони вважають неприпустимим.

ПІДХІД ДО ВИБОРУ КУЛЬТУРИ ДЛЯ МАЛИХ ГОСПОДАРСТВ АБО Ж ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

Грамотний підхід до вибору нішевої культури, на думку фахівців, безумовно, є запорукою успішного бізнесу. Однак при цьому вони підкреслюють, що одна тільки ідея бізнесу нічого не варта. Важливо розуміти шляхи досягнення мети, проаналізувати ризики, прорахувати можливі виробничі витрати. Зокрема, у ході майстер-класу в рамках конференції Олександр Ярещенко, заступник директора з наукової роботи Інституту садівництва НААНУ, розповів про те, що за правильних розрахунків цілком ефективною може бути й сімейна ягідна ферма з вирощування малини на невеликій площі.

Крім того, вибір перспективних нішевих культур для виробництва на малих площах дуже великий, до того ж деякі з них добре відомі споживачам, однак, поки так і залишаються в сегменті нішевих. Такою культурою, наприклад, є часник, про експортний потенціал якого мова йде вже не один рік. Однак, за словами Анни Морозової, керівника часникового кооперативу «УкрАП», перш ніж підкорювати міжнародні ринки, український часник має «освоїти» безпосередньо ринок самої України, витіснивши звідти імпортну продукцію.

НОВІ НІШІ — НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ

Водночас в Україні з кожним роком з'являється все більше нових перспективних напрямів. До того ж багато цих культур уже успішно вирощують в інших країнах і вони навіть встигли вийти з розряду нішевих. Для України вони ще швидше екзотика, проте їх цілком могли б вельми успішно вирощувати в наших кліматичних умовах. Яскравим прикладом є артишок. За дани-

ми Вадима Дудки, директора компанії «Агроаналіз», світове виробництво артишоків досягає 1,5 млн т на рік. Лідерами в цьому сегменті є Італія (440 тис. т), Єгипет (260 тис. т), Іспанія (230 тис. т), Аргентина (105 тис. т), Перу (103 тис. т). Для України артишоки поки є новинкою. Однак експерт запевняє, що ця культура оптимально підходить для вирощування в нашій країні. Більш того, вона відрізняється гарною транспортабельністю і лежкістю, а також її можна цілком ефективно вирощувати навіть на площі в 1 га.

Водночас кизил уже почав поступово підкорювати український ринок. За словами Євгена Постоленка, завідувача відділу захисту рослин та аналітичних вимірювань Дослідної станції помології ім. Симиренка, сьогодні в Держреєстр сортів, придатних для вирощування в Україні, вже внесено 16 сортів кизилу. Основним каналом збуту цієї ягоди є переробка, проте асортимент продуктів з кизилу дуже широкий — від заморозки, джемів і желе до компотів та купажних соків.

ВИБІР ВЕЛИЧЕЗНИЙ, ПОТРІБНО ЛИШЕ ТРОХИ КРЕАТИВУ І НЕСТАНДАРТНИЙ ПІДХІД

Експерти підкреслюють, що під час вибору нішевих культур не варто обмежуватися тільки плодоовочевим і ягідним сегментами. Вельми перспективним варіантом для виробництва на невеликих площах в умовах України може стати і вирощування лікарських рослин, наприклад валеріани. Як зазначив під час свого виступу Євген Шумейко, директор компанії «Добротрав», обсяг світового ринку продуктів з валеріани досягає $ 400 млн. При цьому тільки в 2017 році Україна імпортувала цієї продукції на $ 250 тис.

Крім того, мільйон з гектара можна заробити і завдяки бджільництву. За словами Мирона Пундора, експерта українського ринку, всупереч загальній думці основним продуктом бджільництва є не мед. Набагато більший прибуток приносить оренда садівникам бджолиних сімей для запилення.

«Прямий внесок бджіл як комах-запилювачів у виробництво продовольства в світі оцінюється більш ніж в $ 250 млн. За даними досліджень, кількість зав'язей плодів на 70% залежить саме від комах-запилювачів. При цьому за перехресного запилення врожайність абрикосів збільшується майже в 6 разів, слив — у 11 разів, а вишні та черешні — більш ніж в 20 разів!» — аргументує свою позицію експерт.

Команда «АПК-Інформ: овочі і фрукти» дякує всім учасникам за проявлений інтерес до події і активні дискусії. Сподіваємося, що кожен з вас зможе знайти свою нішу на ринку і вже на наступній події розповість про свій досвід і досягнення. Організатори ж, у свою чергу, продовжать вивчення перспективних нішевих напрямів, щоб внести їх в програму п'ятої ювілейної конференції «Мільйон з гектара»!

Джерело: *www.fruit-inform.com*

П'ЯТНАДЦЯТА МІЖНАРОДНА КОНФЕРЕНЦІЯ «ОВОЧІ ТА ФРУКТИ УКРАЇНИ-2018. ВЕКТОР НА ЕКСПОРТ»!

П'ятнадцята міжнародна конференція «Овочі та фрукти України-2018. Вектор на експорт»!

Цього року на Україну очікує ювілейна подія плодоовочевого бізнесу! 15 років поспіль проект «АПК-Інформ: овочі та фрукти» об'єднує професіоналів галузі з єдиною метою — розвиток плодоовочевого сектору нашої держави. Проект «АПК-Інформ: овочі та фрукти» анонсує початок реєстрації учасників п'ятнадцятої міжнародної конференції «Овочі та фрукти України-2018. Вектор на експорт», яка традиційно відбудеться у триденному форматі в рамках єдиної в Україні виставки для професіоналів плодоовочевого бізнесу — Fresh Business Expo 2018 — 4-6 грудня 2018 р. у м. Київ.

Партнерами події цього року виступатимуть Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO) та Українська плодоовочева асоціація (УПОА). Менше ніж за рік діяльності асоціації в українських виробників з'явилися нові реальні експортні напрями для збуту продукції, почали вивчатися нові ринки, потреби й особливості торгівлі. На думку організаторів, у подальшому експортний вектор у плодоовочевій галузі України буде тільки розвиватися. Генеральний медіа-партнер заходу — проект ProfiHort Media!

Що стосується ключових тем конференції 2018 р., то організатори пропонують як розглянути нові інвестиційні проекти, новинки в технологіях та маркетингу плодоовочевої продукції, так і повернутися до тем, які обговорюють щороку, але проблеми в яких залишаються актуальними й сьогодні. Яскравим прикладом останнього може бути ринок часнику в Україні.

Ключові теми конференції:

• Підсумки виробництва овочів та фруктів в Україні в 2018 р., прогноз цін на залишок сезону. Попередні очікування від сезону-2019/20;

• Основний експортний напрям незмінний — Росія?!;

• Особливості ринку фруктів Південно-Східної Азії та потенційні ніші України на цьому напрямі;

• Ринок часнику в Україні. Мат у два ходи: забезпечення потреб внутрішнього ринку, розробка експортних стратегій;

• Бджільництво та кооперація з фермерами. Ринок меду в Україні та перспективи на міжнародній арені;

• Горіховий бізнес в Україні: огляд технологій, маркетингу та головних проблем галузі;

• Плодоовочева логістика в Україні: проблем більше, ніж перемог;

• Правильний сад: від старту проекту до успішного виходу на ринок Індонезії;

• Шляхи перетворення «другого хліба» на гроші та реальний прибуток;

• Ягідні «гойдалки» в Україні: які ягоди нам запропонує супермаркет у 2019 р.?;

• Переробка плодоовочевої продукції в Україні: заморожування, сушіння, виробництво соків, концентрату, продуктів здорового харчування тощо;

• Ритейл та виробник. Як розпочати співробітництво і не втратити довіру після першої поставки та багато іншого.

Це далеко не всі теми конференції, що будуть представлені в рамках двох пленарних днів 4 та 5 грудня, а програма події формуватиметься до 15 листопада включно.

Також організатори пропонують звернути увагу, що програму традиційного торгового форуму 6 грудня буде дещо змінено. Цього року заплановано два паралельні торгові форуми: перший (традиційний) за участю основних мереж супермаркетів та представників гуртової торгівлі з України, а другий буде націлено суто на експорт, і в ньому візьмуть участь до 10 компаній-покупців із країн Південно-Східної Азії, а також імпортери з інших регіонів світу.

Ключові учасники конференції — представники 15-20 країн світу, загалом майже 300 професіоналів плодоовочевого бізнесу. Приблизно 50% учасників — виробники свіжої та переробленої продукції, 25% — представники гуртової й роздрібної торгівлі та близько 20% — постачальники МТР і обладнання, а також інші компанії, які мають відношення до плодоовочевого сектору.

Основні організаційні моменти конференції:

• Конференція поєднана з торговим форумом та проводиться водночас з єдиною в Україні виставкою для професіоналів плодоовочевого бізнесу;

• Усі три події відбудуться в одному з найбільш комфортабельних виставкових центрів м. Київ та у найбільш зручний час для більшості плодоовочевих компаній;

• Традиційно в рамках ділової програми буде оголошено попередні плани виробництва плодоовочевої продукції у сезоні-2018/19;

• Котрий рік поспіль організатори не змінюють вартість участі для виробників плодоовочевої групи;

• Спікерами конференції, як завжди, будуть визнані експерти галузі та практики плодоовочевого сектору держави, а також відомі міжнародні експерти;

• Вітчизняні виробники мають можливість надати зразки своєї продукції для демонстрування учасникам конференції та торгового форуму;

• Заявки на участь у конференції прийматимуться до 30 листопада включно.

З попередньою програмою заходу, умовами участі, рекламними можливостями, спонсорськими пакетами та заявкою на участь можна ознайомитися на офіційній сторінці конференції *www.fruit-inform.com*

З усіх питань щодо конференції, будь ласка, звертайтеся до оргкомітету:

+380 562 320795;

моб.: +380 96 5836323 – Євген Кузін

fruit.intl@fruit-inform.com

моб.: +380 67 6343980 – Олександр Хорев

fruit.chief@fruit-inform.com

СВІТОВИЙ РИНОК ЦИБУЛІ

Наведено сучасний стан кон'юнктури світового ринку цибулі

Чи буде цибулева кампанія сезону 2018/2019 найбільш хвилюючою за останні роки? У всьому світі погода сильно вплинула на врожай. Не тільки Європа постраждала від спеки, стовпчик термометра піднімався високо також в Каліфорнії. Інші частини США зазнали впливу опадів, а новини, що надходять з Азії, також не дуже добрі. Це спричинило напруженість і спекуляцію. Чи є достатня кількість великого калібру доступною? Чи доцільно продавати зараз за гарною ціною, чи є сенс ризикувати очікуючи на можливе підвищення ціни пізніше в цьому сезоні? Чи достатньою є якість продукту для зберігання протягом всіх цих місяців? Так багато питань, так багато відповідей

НІДЕРЛАНДИ: НА 30% МЕНШЕ ЦИБУЛІ; БРАК ВЕЛИКИХ КАЛІБРІВ

Ціни цього року знову є незвичними. Через менший на 30 відсотків урожай, що становить близько 40 тонн з га, замість звичайних 60 тонн, доступні значно менші обсяги цибулі для експорту. Є достатня кількість дрібної та середнього розміру цибулі; однак, постачання великих розмірів значно менше, і преміальний товар також дуже рідкісний. У першій половині сезону, коли великі обсяги цибулі малих та середніх розмірів продаються у Західну Африку, експорт не відчує значного впливу. Проте, після лютого, коли ринки призначення вимагатимуть більші розміри, пропозиція, ймовірно, буде дефіцитною, і для цього не буде достатньо менших розмірів. Звичайно, високі ціни мають не-

гативний вплив на попит, але той факт, що в Нідерландах буде на 30% менше цибулі, а у Європі обсяги зменшаться на понад 1 млн. тонн, матиме негативний вплив на ринок. Деякі сортувальні компанії замислюються, чи буде у них достатньо роботи протягом другої половини сезону, тому що щотижневий обсяг навряд чи досягне 15 000 тонн, а сортувальна потужність перевищує 40 000 тон на тиждень.

ІСПАНІЯ МАЄ ДОСТАТНЬО ВЕЛИКИХ КАЛІБРІВ

Збирання врожаю цибулі в розпалі на піренейському півострові, особливо в регіонах Кастилія-Ла-Манча (Castile-La Mancha), Валенсія (Valencia) та Мурсія (Murcia). Незважаючи на те, що більшу частину ще потрібно зібрати, очікується менший урожай порівняно з минулим роком. Це обумовлено, в основному, частими буревіями, що періодично супроводжувалися градом.

«Сильні дощі на початку вересня сповільнили збір врожаю, але якість, як правило, гарна», — стверджує трейдер. Особливо це стосується цибулі, на яку не вплинув град. Іспанія може отримати користь від браку великих розмірів в Європі цього року, особливо в Нідерландах. ***«Загалом, іспанські цибулі мають хороший розмір»***, — говорить виробник. Провінції, такі як Сьюдад-Реаль (Ciudad Real), в Кастилії-Ла-Манчі (найважливішому цибулевому регіоні Іспанії) безперечно розраховують на наявність великих розмірів. ***«Ми бачимо, що попит на великі цибулі щодня зростає»***. На даний момент ціна виробника коливається від 0,18 до 0,20 євро за кілограм, хоча ринкова ціна — 0,28 євро. У результаті маржа для трейдерів невелика. ***«Нині ціна є низькою, але вона зросте до середини жовтня»***.

НІМЕЧЧИНА: ВИСОКІ ЦІНИ КОМПЕНСУЮТЬ ВТРАТИ

Нині ціни на цибулю майже вдвічі перевищують показники, зафіксовані минулого року. Трейдер пояснює: ***«деякі з виробників зазнали втрат до 40%, залежно від регіону і виробництва. Проте, висока і стабільна ціна компенсує ці втрати». Зазвичай, існує великий тиск на ціни в цей період. «Покупці, як правило, хочуть максимально знизити ціни, однак зараз існує певна єдність серед виробників, торговців та покупців, що призводить до незвичної стабільності на ринку»***.

Якість цибулі варіює, тому багато чого потрібно зробити з точки зору сортування. ***«Ми по-***

винні прикласти значні зусилля для того, щоб поставляти якісну цибулю нашим клієнтам», — каже трейдер. «Іноді нам буде важко задовольнити попит». Високий попит передбачає лояльність з боку споживачів. Виробники задоволені ціною. Продажі розвиваються добре, а це позитивно з огляду на відсутність гарантій щодо довготривалого зберігання цибулі. ***«Як правило, є пік попиту якраз перед Різдвом, але це азартна гра, зберігати цибулю, замість того, щоб продавати її за гарною ціною»***. Ситуація в майбутньому не сильно зміниться. Останніми роками ринок не був таким захоплюючим, тому не очікується жодних великих інвестицій або розширення площ.

ФРАНЦІЯ МАЄ НЕВЕЛИКИЙ УРОЖАЙ

Трейдер боїться, що ринок цибулі постраждає від сухої погоди останніх місяців. ***«Точно так само, як у північній Європі, обсяги у Франції, значно нижчі за середній показник. Через це ринок буде перевернутий, і ми повинні почекати і подивитися, які будуть наслідки»***.

Суха погода не є єдиним фактором, який спричинив зменшення французьких обсягів. Раніше цього року великі території країни постраждали від сильних опадів. У Севенни (Cevennes), відомому регіоні з виробництва для солодкої цибулі, втрачено від 25 до 30% урожаю. Навіть зростання цін було недостатнім для покриття збитків.

У будь-якому випадку, інвестиції все ще вкладаються у виробництво цибулі. Кооператив з 55 виробників, який останнім часом інвестував у сучасне обладнання для доробки, з оптичним сортуванням, здатним виявити будь-які недоліки в цибулі, як всередині, так і зовні цибулини. Інвестиції в розмірі 10 мільйонів євро повинні гарантувати, що повернення продукції зменшиться на 50%, що оцінюється в 300 000 євро на рік.

УКРАЇНА ПОЧИНАЄ КАМПАНІЮ З ВЕЛИКИМИ КАЛІБРАМИ

У цьому році український цибулевий сектор має можливість проявити себе на європейському ринку, враховуючи той факт, що в багатьох частинах Європи спостерігається низька урожайність цибулі. Експортери прагнуть заповнити прогалини, залишені північноєвропейськими країнами. ***«Більшість конкурентів стали клієнтами»***, — каже експортер. На європейському ринку спостерігається дефіцит калібру 60–80 мм. В Україні в цьому році розміри також трохи менші, але, за словами

трейдера, цибулі в категорії 80-100 мм досить. Країна не тільки експортує до європейських країн, а й до Індонезії, Сінгапуру та Малайзії. ***«Ми сподіваємось закріпитися в Азії»***, — заявив експортер, виклавши амбітні плани на цей сезон.

США: ЗМІШАНІ ПОВІДОМЛЕННЯ, БІЛЬШЕ РОЗМІРІВ JUMBO

Виробники оцінюють урожай в Каліфорнії. Останньою цибулю збирають у долині Сан-Хоакін (San Joaquin Valley). Сезон, який розпочався у травні, відзначився хорошими урожаями, незважаючи на сильну спеку в літні місяці. Минулого року виробництво склало 6767 вантажівок; в цьому році ця цифра трохи знизилася, до 6 620 вантажівок. Відкрила сезон збору врожаю солодка цибуля у травні в районі Стоктона (Stockton). У наступні тижні, збір врожаю посунувся далі на північ, у напрямку до долини Сан-Хоакін, після чого потік перемістився на північний захід та в Айдахо (Idaho). Ринок цього року був слабким для каліфорнійської цибулі. Ті виробники, які не змогли підписати контракти, мали складний рік.

В інших частинах США погода також стала визначником кількості і якості врожаю. ***«Схоже, ми будемо мати великий урожай, але у Вашингтоні та північній частині штату Орегон у нас було багато дощів у літні місяці»***, — зазначає торговець. Багато дощів було також в інших регіонах, і південний захід стикався з деякими кліматичними проблемами.

Загалом, пропозиція з Колумбійського басейну (Columbia Basin) була подібна до торішньої, можливо трохи меншою. Незважаючи на те, що виробники зможуть скористатися перевагами світового ринку, внутрішній попит зараз гарний. ***«Я думаю, що ми отримаємо кращий попит, коли врожай буде зібрано, і ми знатимемо, що маємо»***, — заявив трейдер.

На Північному заході, виробники задоволені початком сезону. Врожай почався вчасно, і погода залишалася сприятливою. Єдине, що варто відзначити, — це перспектива більшої доступності великих розмірів у цьому році. ***«Збір урожаю почали у серпні, і з того часу все йшло відповідно до плану»***, — говорить трейдер. На початку сезону було більше попиту на білу цибулю, ніж на іншу. Незважаючи на позитивні повідомлення, витрати на логістику стануть викликом у майбутньому. З огляду на відпустки і на постійний дефіцит водіїв, очікується, що у четвертому кварталі перевезення вантажів здорожчає.

КАНАДА: МЕНШІ РОЗМІРИ ЦИБУЛІ ЧЕРЕЗ СПЕКУ

У цьому році очікується, що у Квебеку (Quebec) урожай цибулі буде складатися, переважно, з менших калібрів. Це є результатом спекотної погоди, відміченої у липні. У цьому місяці позначка на градуснику сягала майже 40 °C. Очікується, що загальний урожай буде на рівні минулорічного. На думку трейдера, менші розміри є прийнятними, і споживачі не помітять різниці, оскільки це всього лише кілька міліметрів. Зі слів трейдера, попит був нижчим за норму. Крім того, найближчим часом на ринку може з'явитися великий об'єм, якщо дрібні виробники, у яких відсутні потужності для зберігання, вирішать продати цибулю. Хоча минулорічна ціна коливалася від 17 до 18 доларів, у цьому році вона становила 15 доларів. У листопаді та грудні попит знову підвищиться.

АВСТРАЛІЯ ХОЧЕ ЗБІЛЬШИТИ ЕКСПОРТ

Австралійський сектор готується до літнього піку. Отже, експортери будуть зосереджені на міжнародній торгівлі. Цей рік є другим для «Цибулі Австралії» (Onions Australia) — п'ятирічного експортного плану, призначеного для країн Азії та Близького Сходу. Одним з викликів є надмірне постачання в поєднанні зі стійким попитом. Згідно з останніми показниками ХотІнновейшн (Hort Innovation) (до червня 2017 р.) обсяг цибулі зменшився майже вдвічі, з 43 888 тон у минулому році до 24 798 тонн цього року.

НОВА ЗЕЛАНДІЯ: ТУРБОТА ПРО ХОЛОДНУ ЗИМУ

Архіпелаг має такий же план, як сусідня Австралія. До 2025 року обсяг експорту, досягнутий у 2012 році, повинен подвоїтися. У 2012 році вартість експорту становила 62 мільйони доларів.

До кінця 2016 року ця цифра вже досягла 116 мільйонів, тому цей сектор прямує до досягнення своєї мети, також у планах є збільшення обсягів експорту до 330 000 тонн; однак, було попереджено, що холод зафіксований минулої зими призведе до зменшення обсягів виробництва. Проте, за даними галузевої організації, все ще надто рано робити чіткі заяви стосовно цього.

КИТАЙ: РІЗНА УРОЖАЙНІСТЬ, ПОВІЛЬНИЙ ЕКСПОРТ

Цей сезон розпочався у травні цього року з різною урожайністю залежно від регіону. У деяких частинах країни виробництво зросло, тоді як в інших районах, включаючи Шаньдун (Shandong) обсяги зменшилися. Це все пов'язано із зафіксованими екстремальними погодними умовами, які мали серйозні наслідки для врожаю в деяких районах.

Експорт цибулі повільний. Попит на експортних ринках, таких як Тайланд, Філіппіни, Південна Корея та Малайзія, знизився порівняно з минулим роком. Ситуація є протилежною для замороженої цибулі, експорт якої продовжує зростати. Морожену продукцію поставляють в основному до Єгипту, Індії, Південної Америки та Європи.

Великий урожай в Тайланді та Філіппінах впливає на китайські ціни. Ці країни експортували великий обсяг у Китай, тим самим впливаючи на ціну.

ПЕРУ: МАЛІ РОЗМІРИ ТА УРОЖАЙ ЧЕРЕЗ ХМАРНУ ПОГОДУ

Сезон солодкої цибулі розпочався кілька тижнів тому і триватиме до лютого наступного року. Ринок США перейшов на імпорт перуанської солодкої цибулі. Коли сезон закінчиться, американський ринок буде перехоплений Мексикою та штатом Джорджия (Georgia).

Виробництво цибулі в Перу трохи менше через похмуру погоду. Це також негативно вплинуло на розмір, які є меншим. За словами американського імпортера, в Перу був незвичайний сезон. Через відсутність достатньої кількості годин сонячного світла, калібри менші, а урожайність нижча. Він говорить про середній рівень виробництва. Попит на солодку цибулю в США гарний, а ціна становить 18 доларів.

КОНФЕРЕНЦІЯ «FRUITS, BERRIES & VEGETABLES»

На конференції «Fruits, Berries & Vegetables» 14-го грудня 2018 року зберуться спеціалісти плодоовочевої галузі

Ми продовжуємо традицію щорічного спілкування фахівців садівничої галузі. Цього року, Вас очікує окрема конференція «Fruits, Berries & Vegetables», яка відбудеться 14 грудня 2018 року у Міжнародному Виставковому Центрі (Броварський проспект, 15, м. Київ) в рамках ІІ міжнародної виставки Ukrainian Food Expo.

Організатор: *Рада з питань експорту продовольства (UFEB).*

На конференції «Fruits, Berries & Vegetables 2018» досвідчені практикуючі експортери та знавці ринків, провідні аналітики та маркетологи розкриють такі питання:

- **Які прогнози виробництва та цін на продукцію садівництва України? Аналітика внутрішнього ринку.**
- **Як це, вирощувати овочі на кокосовому субстраті? Сорокарічний досвід вирощування овочів у закритому ґрунті.**
- **Детально розкриємо тему заморозки фруктів та ягід, а також використання обладнання відповідно до різних культур.**
- **Як ефективно організувати процес та зберегти якість продукції використовуючи статичну заморозку?**
- **Чи існують інвестиції в ягідну галузь України та можливі перспективи її розвитку?**
- **Які інновації та нові рішення у переробці? Світові тенденції розвитку обладнання для переробки ягід та фруктів.**
- **Як успішно експортувати до Європи? Розкриємо замкнений цикл виробництва: від вирощування сировини до експорту.**

Не пропустіть унікальну можливість віднайти відповіді на ці та інші питання, зустріти бізнес-партнерів, зав'язати нові контакти та ознайомитися з досвідом успішних гравців ринку на конференції!

З питань додаткової інформації та участі звертайтеся за тел.: +38 067 470 82 31 або на e-mail: ak@ukrainian-food.org – Анастасія Павлюк.

http://ufexpo.com.ua

ГЕНЕТИЧНЕ БАГАТСТВО

НОВИНОК КАПУСТ «СИНГЕНТА»

На Дні поля компанія «Сингента» представила нове покоління гібридів капусти

Виробники капусти західного регіону України зібралися 20 вересня 2018 р. у с. Чайчинці Лановецького району, що на Тернопільщині. Саме тут, у господарстві знаного в нашій країні овочівника — Володимира Іщука, компанія «Сингента» провела День поля, акцентувавши увагу овочівників регіону на власних гібридах капусти нового покоління.

У капустяному портфелі компанії «Сингента» є гібриди на будь-який смак і для найрізноманітніших напрямів використання всіх груп стиглості. Наочно у цьому пересвідчилися виробники овочевої продукції на семінарі, що пройшов у господарстві Володимира Іщука.

Незважаючи на складні погодні умови поточного сезону, завдяки генетичній стійкості до екстремальних факторів довкілля, толерантності до збудників хвороб та шкідників, а також дбайливому та професійному ставленню господаря до своєї справи, фермерам вдалося переконатися у неперевершеному господарсько-цінному потенціалі гібридів капусти селекції «Сингента». На демонстраційному майданчику було представлено не всю лінійку гібридів, а лише новинки. З повним сортиментом можна ознайомитися, завантаживши *каталог насіння овочевих культур компанії «Сингента» 2018/2019*.

ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ КАПУСТИ УКРАЇНИ

Відкриваючи польову частину семінару, керівник відділу насіння овочевих культур в Україні Олександр Яцик проаналізував сучасний стан на ринку насіння капусти. Нині він динамічно змінюється і етап валового виробництва залишився позаду, а на перший план виходить якість та призначення продукції. Основними споживачами капусти, крім переробних

Нові знайомства та обмін досвідом ще до початку семінару

Реєстрація учасників Дня поля

підприємств, є міські жителі, яких не цікавить продукція масою 5-6 кг, проте, великою популярністю у них користуються головки вагою 2-3 кг.

«Є гібриди для довготривалого зберігання та наступної переробки (тут важливою є придатність до пневмоочищення); є такі, що придатні лише для реалізації у свіжому вигляді; проте, є досить універсальні продукти. І, прийнявши рішення зайнятися виробництвом якоїсь продукції, потрібно чітко розуміти, що ви маєте отримати на виході. Лише знаючи це, можна з допомогою менеджерів компанії правильно підібрати гібриди».

ЛІРИЧНИЙ ПОЧАТОК

Здивував учасників семінару господар заходу Володимир Іщук, який запросив до слова свою колегу фермера з душею поета Любов Лук'янівну. Присутнім неабияк запали в душу її слова:

«... Якщо вам заманулось торгувати
І з поля мати щедрі дивіденди
Осмілюсь я пораду щиру дати —
Придбайте все насіння від Сингента».

Потому пан Володимир коротко охарактеризував технологію, яку застосовують у господарстві. Варто зазначити, що капустяне поле на богарі мало достатньо презентабельний вигляд, враховуючи критичні умови вологозабезпечення поточного сезону. На думку господаря, цьому сприяло те, що розсаду капусти висадили 8 травня, коли було достатньо вологи, що допомогло рослинам на перших етапах. Перед висаджуванням касетну розсаду замочували у розчині протруйника *Круїзер*, що забезпечило надійний захист рослин від шкідників протягом першого місяця. «Рік був критичний (два місяці без опадів), але завдяки високому потенціалу гібридів капусти та їх толерантності до патогенів результатом я задоволений. Нові продукти компанії «Сингента» набагато простіші у вирощуванні, якщо порівнювати з конкурентними, завдяки стійкості до хвороб та шкідників, а генетики постійно трудяться над тим, щоб праця фермерів ставала ще ефективнішою».

СТІЙКІСТЬ ДО ТРИПСА — КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ГІБРИДІВ «СИНГЕНТА»

Відповідаючи на запити ринку, селекціонери «Сингента» створюють нове покоління гібридів капусти, які характеризуються комплексом господарсько-цінних ознак. Основними серед них поряд з високою стресостійкістю та врожайні-

Професійні поради від керівника відділу насіння овочевих культур в Україні Олександра Яцика забезпечать успіх вашого бізнесу

стю слід вважати стійкість до трипса та фузаріозу і придатність до механізованого збору та пневмоочищення.

Продікус F1 — новий продукт у сегменті білоголової капусти. Стійкий до фузаріозу та пошкоджень трипсом. Формує головки масою 3-3,5 кг за 130 діб вегетації. Призначений для довготривалого зберігання, за якого біологічні втрати становитимуть не більше 3%.

Лексикон F1 — середньопізній гібрид капусти з найвищою стійкістю до трипса. Через 125 діб з дня висадки розсади формує щільні світло-салатові округло-пласкі головки масою 2,7-3,5 кг. Цей продукт, завдяки своїй універсальності, ламає існуючі стереотипи, оскільки придатний для реалізації

Біологічні втрати за тривалого зберігання стійкого до трипса та фузаріозу гібрида Продікус F1 будуть мінімальними

у свіжому вигляді, переробки та зберігання понад 7 місяців без втрати товарних та смакових якостей.

Гібрид Сторідор F1 потребує 135 діб вегетаційного періоду (після висаджування розсади). Середня маса головки 3,2 кг. Навіть за критичних умов вирощування стабільно формує врожай. Довго зберігається навіть у примітивних сховищах без втрати зеленого забарвлення та інших товарних якостей. Один із кращих гібридів на розборку для виробництва голубців. Призначений для реалізації після зберігання, а не у свіжому вигляді. Придатний для пневмоочищення та механізованого збирання.

Еластор F1 — стійкий до внутрішніх некрозів, фузаріозу та з високою стійкістю до пошкоджень трипсом гібрид, що з'явився у комерційному продажу на нашому ринку лише у цьому сезоні. Водночас у деяких господарствах площі під ним одразу становили 5-10 га. Качан округлої форми зі щільною структурою. У Польщі посідає перші позиції у використанні на переробку після зберігання. За 100 діб вегетації головка набирає достатню кількість цукрів, завдяки чому гарно реалізується у свіжому вигляді. Без втрати ваги зберігається до семи місяців.

Такі новинки, як **Професор F1** та **Саксесор F1** належать до «сім'ї *Агресора*» та покликані доповнити цей добре відомий та досі поширений на пострадянському просторі гібрид, який попри стійкість до трипса, за інтенсивної технології вирощування і «перегодовування» схильний до утворення внутрішніх некрозів.

Професор F1 — стійкий до пошкоджень трипсом та фузаріозу гібрид, придатний для заквашування та короткочасного зберігання (4-5 місяців).

Високою толерантністю до ураження бактеріозом та стійкістю до трипса і фузаріозу відзначається гібрид **Саксесор F1**. Головки масою 3-4 кг можуть зберігатися до 5 місяців. Основне призначення продукції, що відзначається високими товарними та смаковими якостями, — реалізація у свіжому вигляді, переробка та нетривале зберігання.

Кататор F1 — у сегменті середньостиглих капуст цей гібрид не має рівних за стійкістю до трипса. Він потребує 85 діб вегетаційного періоду для достигання. Зберігається без втрати товарно-смакових якостей протягом двох місяців, а за висаджування у другий оборот (липень) може зберігатися до чотирьох місяців.

Менеджер з продажів Сергій Гедз знає, як виростити якісну капусту і перебуває у тісному контакті з багатьма фермерами нашої держави

Професор F1 та Саксесор F1 належать до «сім'ї Агресора»

НЕТРАДИЦІЙНІ КАПУСТИ — МОЖЛИВІСТЬ БІЛЬШОГО ЗАРОБІТКУ

Для українських виробників капусти білокачанна традиційно залишається основою, але для розширення асортименту фермерам варто приділяти увагу іншим видам. З року в рік пріоритети споживачів змінюються, люди постійно хочуть куштувати нові смаки та продукти. Тому червоноголова, брюсельська, цвітна, броколі, савойська хоч і займають незначний сегмент нашого ринку, але користуються популярністю та матимуть перспективи в майбутньому.

Капуста червоноголова. Значна кількість українських фермерів, а серед них ті, що мають десятигектарні насадження, випробувавши різні конкурентні гібриди червоноголової капусти, зупинили свій вибір на стійкому до фузаріозу гібридові Реск'ю F1. Це пізній гібрид, з вегетаційним періодом 135 днів після висаджування розсади. Компактні рослини завдяки сильній кореневій системі формують вирівняні головки середньою масою 2,5 кг. Без фізіологічних втрат зберігається, практично до нового врожаю.

Капуста червоноголова Реск'ю F1 стійка до фузаріозу та може зберігатися без втрат практично до нового врожаю

Капуста брюсельська. Вирощуючи цю капусту, слід звернути увагу на захист від попелиці та білокрилки. Через те, що дозрівання плодів починається з нижніх ярусів до верхніх, після 15 серпня можна робити першу вибірку, після якої необхідно видалити нижні яруси листків не залишаючи пеньків. Прищипнувши за досягнення бажаної висоти рослини верхівкову бруньку, можна досягнути рівномірного розміру качанчиків.

Абакус F1 — гібрид капусти брюсельської з вирівняними плодами та стійкістю до стресів. Період вегетації 115 днів від висаджування розсади. Зібрати бажано до настання сильних морозів. Реалізовувати продукцію можна одразу, а також залишати на зберігання, але вона може втрачати зелене забарвлення.

Зовсім іншим є пізній гібрид **Профітус F1**, який без втрати якості може залишатися на полі аж до кінця грудня. За 145 днів вегетації формує вирівняні, дуже щільні продовгуваті головки з довгою ніжкою.

Капуста цвітна. Традиційним регіоном вирощування цвітної капусти є країни Західної Європи (Нідерланди, Бельгія та інші) з достатньою кількістю вологи. Для наших богарних умов нині створено нове покоління цвітної капусти з потужною кореневою системою, яка дозволяє вирощувати якісні головки за умов повітряної та ґрунтової посухи.

Рання цвітна капуста завжди має високу ціну на ринку (понад 50 грн/кг). Але потрібно пам'ятати, що суцвіття ранніх сортів та гібридів не вкриваються самостійно листками. Основним завданням виробників буде вигнати потужний здоровий листковий апарат і зібрати врожай до настання високих температур. На забарвлення головки впливатиме наявність достатньої кількості бору в рослині. Для цього необхідно вносити цей препарат, починаючи з розсадного відділення і щотижня після початку формування головки.

Гібрид капусти брюсельської Абакус F1 відзначається стресостійкістю та вирівняністю качанчиків

Для отримання вирівняних головок фахівці рекомендують провести «декапітацію» (прищипнути верхівкову бруньку рослини)

Учасники заходу могли переконатися у придатності Еластор F1 до реалізації одразу з поля — він набрав достатню кількість цукрів

Соліс Стар F1 — новий продукт для вирощування і збирання у весняно-літній період. За 55 діб після висаджування розсади формує білосніжні високоякісні вирівняні головки масою 1,5 кг.

Алмагро F1 — характеризується відмінною стресостійкістю та високою здатністю суцвіття до самовкривання листям. Період вегетації 75 днів, тобто підходить для літньо-осіннього вирощування та збору в другій половині вересня.

Капуста броколі. Цей вид капусти не має здатності до самовкриття, тому не підходить для літнього збирання. Особливістю представлених на ринку конкурентних продуктів є те, що вони формують листковий апарат під кутом 90° до стебла, через це може затягуватися вегетація і пізно починається формування головки. Нові ж гібриди «Сингента» формують листкову пластину під кутом 45°, що дозволяє уникати цих проблем, а також загущувати посіви.

Революційним продуктом для свіжого ринку є **Бесті F1** — гібрид капусти броколі з коротким періодом вегетації (55-60 днів від висаджування розсади). Завдяки стійкості до високих температур придатний для вирощування у весняно-літній період. Забезпечує високі врожаї якісних суцвіть масою близько 1 кг. Цей гібрид не придатний для переробки, оскільки має сидяче суцвіття на коротких ніжках і погано розділяється на суцвіття.

Гібрид *Монрелло F1* — завдяки універсальності використання нині захопив лідерство на світовому ринку за валовим виробництвом. Придатний для різних строків сівби, а період вегетації становить 80 днів. Призначений для свіжого ринку та заморозки. Формує вирівняні головки масою до 2 кг.

Капуста савойська. В Україні під нею зайнято близько 300 га, що не зрівняно з ринком розвинутих країн ЄС, оскільки там давно сформована культура споживання савойської капусти.

Віратоба F1 — гібрид з високою стійкістю до некрозів, який формує головки масою 2-2,5 кг. Призначений для переробки після зберігання, а вегетаційний період становить 135-140 днів від висаджування розсади.

ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДХІД ДО ВИРОБНИЦТВА КАПУСТИ

Лекційна частина семінару відбулася у сусідньому селі Снігурівка. Представники компанії «Сингента» — Олександр Яцик та Сергій Гедз надали виробничникам професійні поради щодо технологій вирощування та захисту насаджень капусти з адаптацією до регіональних кліматичних умов.

Щороку вітчизняні фермери зустрічаються з новими викликами. На Західній Україні ще десять років тому аграрії, вирощуючи капусту, не мали проблем з капустяною міллю, совкою, трипсом. Нині ж овочівники повною мірою відчувають на собі наслідки глобального потепління. Немає вже типової весни та осені, а повітряна посуха влітку стає нормою, що негативно впливає на ріст рослин капусти. З року в рік усе гостріше постає питання наявності достатньої кількості працівників, особливо на збір врожаю та підготовку до реалізації. Тому придатність гібридів до комбайнового збору та пневмоочищення є надзвичайно актуальною. І все більше професійних українських виробників капусти з площею від 25 га користуються інноваційними засобами механізації трудомістких процесів, які виправдовують себе вже за реалізаційної ціни 3,5 грн/кг.

На кожне запитання фермери отримували кваліфіковану відповідь

Професійні овочівники Світлана Пацаранюк та Володимир Іщук обмінюються враженнями від нових гібридів

Значною мірою успіх у городництві залежить від якості розсади. Для цього її потрібно на ранніх етапах (2-3 дні після висіву насіння) захистити від шкідників, а у фазі сім'ядолей повторити інсектицидний обробіток. Внесенням водорозчинного фосфору у фазі першої пари постійних листків ми стимулюємо розвиток кореневої системи. Під час формування другої пари справжніх листків, за посвітління середини рослини, необхідно внести 25 г на 10 л води бору. Утворення фіолетової кайми на листках сигналізує про нестачу магнію. Для

нівелювання цього стресу можна внести сульфат магнію (50 г/10 л води).

«Якщо ми не сформуємо на перших етапах кореневу систему, а будемо стимулювати азотом розвиток листкової маси, можемо отримати багато проблем, зокрема затягнутий вегетаційний період та погану лежкість продукції», — констатував Олександр Яцик. Фахівці рекомендують висаджувати розсаду білокачанної капусти максимум у фазі чотирьох повністю сформованих листків, а 5-6 – на виході. Тоді можна розраховувати на швидке приживлення за умови заповнення чарунок кореневою системою. За 1-2 доби перед висаджуванням розсаду замочують або обприскують (350 мл робочого розчину на 1 касету) тіаметоксамом (*Актара*, *Круїзер*), який забезпечить захист від хрестоцвітої блішки, капустяної мухи та ґрунтових шкідників протягом 30 днів. Стратегію гербіцидного захисту висаджених у поле молодих рослин капусти слід будувати на тому, що найефективніше знищувати бур'яни вдається в стадії сім'ядолей.

ІНФОРМОВАНИЙ — ЗНАЧИТЬ ОЗБРОЄНИЙ

Як зазначив у своєму виступі Олександр Яцик: ***«Знати все неможливо — важливо ділитися досвідом»***. Фахівці «Сингента» дійсно щиро ділилися інноваційними знаннями з учасниками заходу. Вони могли б це робити ще не одну годину, але, на жаль, семінар добігав логічного закінчення, а його учасники, корисно провівши день, змушені були повертатися до своїх буденних справ.

Команда ProfiHort Media залишала Лановеччину з впевненістю, що у наступному сезоні фермери регіону, озброївшись новими знаннями з технології вирощування та захисту насаджень, відкоригують свій сортимент на користь гібридів нового покоління. І, за прикладом господаря семінару Володимира Іщука, на їхніх землях теж зростатиме багатство капусти від «Сингента».

II МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

UKRAINIAN FOOD EXPO Food Hub

UKRAINIAN FOOD EXPO

МВЦ, м. Київ

12-14 грудня 2018

150 експонентів
5 000 відвідувачів з **50** країн світу:
іноземні закупівельники, HoReCa та Retail
10 000 киян та гостей міста

Бізнес-події виставки:

12 грудня
- М'ЯСНИЙ БІЗНЕС 2018
- CONFECTIONARY & BAKERY 2018
- MILK PROCESSING 2018

13 грудня
- БАКАЛІЯ 2018
- IV КОНГРЕС ЕКСПОРТЕРІВ UKRAINIAN FOOD 2018
- UKRAINIAN BEEF CONFERENCE 2018

14 грудня
- FISH AND SEAFOOD 2018
- FRUITS, BERRIES & VEGETABLES 2018
- Семінар «Експорт олії з України»

Networking-зона – для прямих переговорів зі закупівельниками.
Fresh-зона – майданчик для виробників свіжих фруктів, овочів та ягід.
Зона «Від лану до столу» – експозиція локальних виробників крафтової і фермерської продукції.
Зона «FoodTech» – сектор постачальників обладнання, технологій та послуг для харчовоїпромисловості.
Майстер-класи.

UKRAINIAN FOOD EXPO - це місце зустрічі виробників харчової продукції з українськими та іноземними закупівельниками!

З питань участі та відвідування звертатись:
Тел.: **+380 67 470-82-31**, E-mail: **ak@ukrainian-food.org**, www.ufexpo.com.ua
ОРГАНІЗАТОР: Рада з питань експорту продовольства (UFEB), **www.ukrainian-food.org**

ЗАСУШЕНА КАРТОПЛЯ ФРІ ПІД СОУСОМ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стійка посуха у Північній Європі суттєво вплинула на постачання картоплі та ціну на неї по всьому континенту

Картопляний сезон 2018 в Європі увійде в історію, як найбільш спекотний та посушливий за останні роки. Червень та липень були особливо посушливими: а в першому місяці літа випала лише чверть середньостатистичної кількості опадів, а в другому – лише половина. Відмічалася велика кількість днів із температурою вище 30 °C, через що рослини картоплі змушені були припиняти свій ріст. Як наслідок, це призвело до значного зниження врожаю бульб і деякі фермери відмічали врожайність всього до рівня 20 т/га. Площі під культурою в основних п'яти країнах-виробниках картоплі в ЄС, за даними Word Potato Markets, збільшилися лише на 0,8%, і загальна картина свідчить про те, що валовий збір суттєво знизиться через посуху у поточному сезоні. Ferdi Buffen, власник німецької компанії Wauthen, очікує недобір врожаю обсягом 6-7 млн т у цих п'яти країнах, що залишить у дефіциті багатьох баєрів.

Такий гострий недобір врожаю вже спричинив різке зростання цін на картоплю. Сезон на картоплю для переробки у Північній Європі розпочався із ціни 250 €/т, незважаючи на те, що нові постачальники зайшли на цей ринок. Ф'ючерсні ціни на наступний квітень протягом останніх двох місяців вже злетіли до 300 €/т. Поточний сезон для картоплі сильно відрізнятиметься від попереднього, коли відмічалося перевиробництво картоплі в деяких країнах і ціни у деяких випадках інколи знижувалися навіть до 10 €/т.

«Цьогорічне подорожчання картоплі неминуче призведе до зростання продуктів, виготовлених з неї. Зростання на продукти, виготовлені з картоплі, не буде рівнозначним на зростання цін на звичайну картоплю. Причиною їх збільшення є зростання експортних цін на картоплю фрі. Останнім часом експортні ціни на картоплю фрі в Європі дещо знизилися, приблизно на 4,0% за останній рік, що відмічалося до червня поточного року та було зумовлено зниженням цін на сировинну картоплю. Це контрастує з підвищенням ціни на неї також на 4% за період із червня 2016 по червень 2017 років, що слідувало за зростанням цін майже вдвічі після малого врожаю у 2016 році.

ЗМІНА В ГЛОБАЛЬНІЙ КОНКУРЕНЦІЇ

Конкурентоспроможність європейської картоплі фрі дала можливість експортувати її рекордні обсяги, і в 2018 маркетинговому році вдалося експортувати 1 669 млн т загалом із 28 країн-членів ЄС, що на 16% становило більше, ніж за попередній рік. Домінуючими експортерами були Бельгія, Голландія, Франція і Німеччина. Очікуване зростання цін на європейську-картоплю фрі через посуху та неврожай може вплинути на цінову конкуренцію з північноамериканським продуктом, що зробить європейських виробників менш конкурентними.

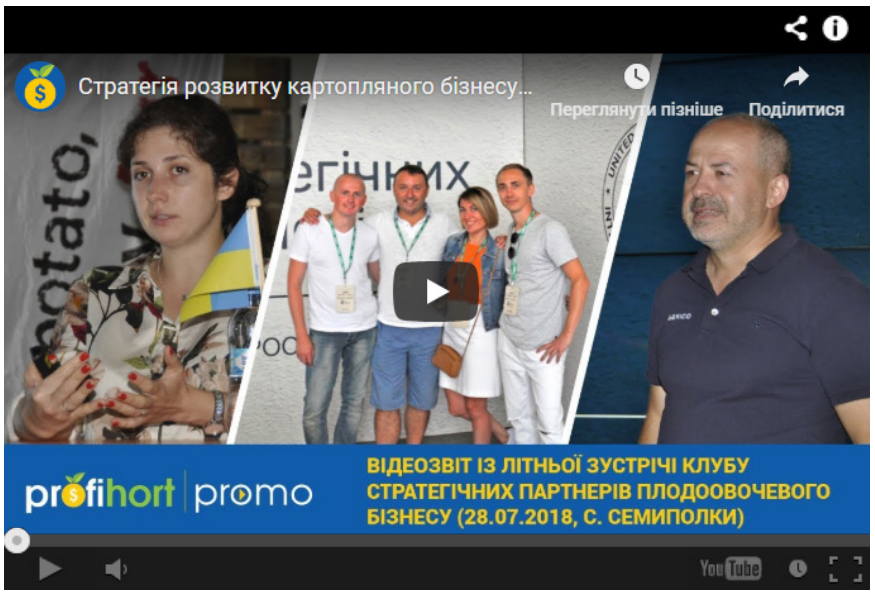
Тенденція до цього вже відмічається: цінова надбавка за виготовлений продукт у США знизилася із попередніх 303 $/т до 236 $/т станом на червень 2017 року. Надбавка на канадський продукт порівняно з європейським зменшилася із 123 доларів США у 2017 році, до 94 доларів США у поточному році.

ДОВГОСТРОКОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДДАЄТЬСЯ СУМНІВУ

Посуха в Європі спонукала індустрію картоплі вирішувати деякі фундаментальні завдання стосовно її стійкості та стабільності. Виробники, які вирощують картоплю із застосуванням зрошення, були захищені від нестачі дощів, їм вдалося виростити високі врожаї якісної продукції. Ті, хто вирощує без зрошення, спромоглися лише ледь вийти на урожайність 20 т/га, і більшість бульб розпочали повторний ріст, що значно знизило товарність отриманого врожаю, що було спричинено кількома зливами після тривалого посушливого періоду. Тому картопляна індустрія проситиме уряд допомогти профінансувати встановлення систем зрошення.

Посуха також порушила питання стосовно європейської системи контрактів. Виробники у 2016/2017 році мали контракти і були захищені від надто низьких цін, але пропустили отримання надбавки через обмеження продавати свою продукцію за ринковими цінами. Деякі навіть були змушені купувати додаткові обсяги за вищою ціною, щоб виконати взяті на себе зобов'язання. Система, яка давала можливість мати стабільні поставки і зменшити коливання цін на вільному ринку, дозволяла виробникам інвестувати у розвиток, а переробники мали можливість працювати більш впевнено, але дотримуватися подібної системи відносної стабільності у майбутньому стає дедалі важче.

Джерело: **Potato Word 2018 №3**

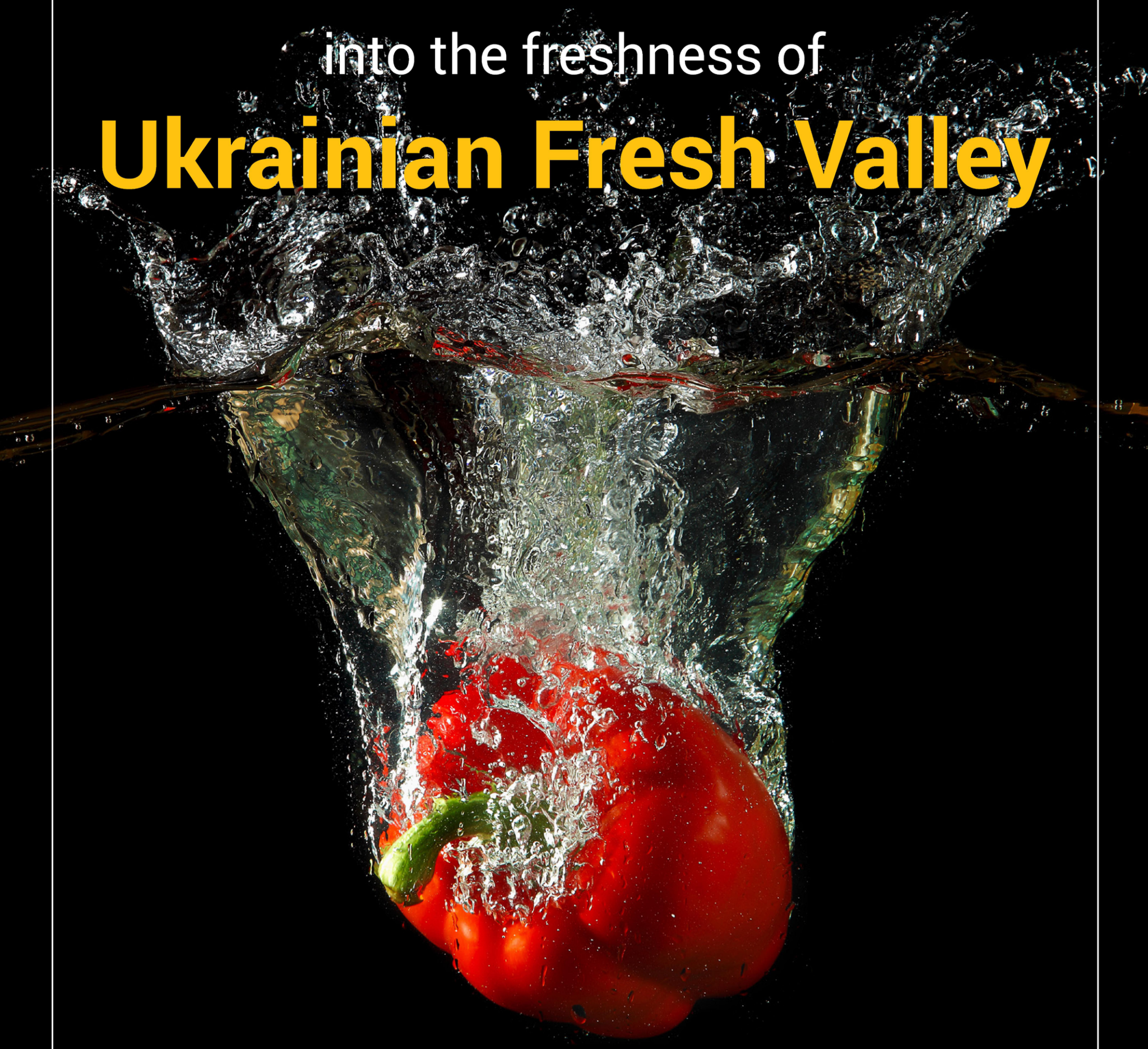


Стратегія розвитку картопляного бізнесу в Україні

DIP

into the freshness of

Ukrainian Fresh Valley



9 Sim'i Sosninykh str., Kyiv, 03148 Ukraine

вул. Сім'ї Сосніних, 9, м. Київ, 03148 Україна

UKRAINIAN FRESH VALLEY

+380 67 703-15-10, +38 096 907-12-07

ukrainianfreshvalley@gmail.com

СВІТОВИЙ РИНОК КАРТОПЛІ

Наведено сучасний стан кон'юнктури світового ринку картоплі

В Європі гаряча пора для виробників картоплі — саме час викопувати бульби. Попередні оцінки вказують на менший валовий збір і дуже невтішну врожайність крохмалистої. Усі очікували, що суха погода останніх місяців негативно вплине на урожай. Чи є песимізм? Як йдуть справи в Європі? А яка ситуація в Південній Африці, Сполучених Штатах Америки та Австралії? Південноафриканці споживають більше, а Ізраїль бореться за збереження експортних ринків — усе це та багато іншого знайдете в огляді світового ринку картоплі

ЄВРОПА: ПОСУХА, СПЕКА, УРОЖАЙНІСТЬ

У північно-західній частині континенту урожай картоплі значно нижчий через екстремальні погодні умови, зареєстровані у літні місяці. Франція, Німеччина, Нідерланди, Бельгія та Велика Британія очікують зниження обсягів порівняно з минулим роком. Через теплу і суху погоду там буде на 20–30% нижча урожайність порівняно із середньою за п'ять років.

У районах, де влада ввела заборону на зрошування, наслідки дуже помітні та очікуються великі втрати врожаю. Згідно з наведеними даними,

близько 50% площ у вищезазначених місцях залежать від зрошення. У Франції зрошувані поля дають на 13 тонн з гектара більше, ніж на богарі. У цьому році площі під картоплею збільшено на 6%, зокрема +3,6% у Франції. Зростання в інших країнах було меншим. Це розширення переважно спрямовано на задоволення потреб переробної промисловості.

НІДЕРЛАНДИ: НИЗЬКИЙ РІВЕНЬ УРОЖАЙНОСТІ ЗАДАЄ ТОН

Схоже на те, що урожайність картоплі в Нідерландах різко падає. Проблеми з якістю також викликають стурбованість. На багатьох ділянках дощ прийшов занадто пізно, після тривалої посухи. Таким чином, виробники сподіваються на гарні ціни. Після деяких коливань на початку серпня ціна на картоплю для смаження стійко зросла вище 30 євро за 100 кг минулого тижня.

«Результати тестових зборів сортів Бінтє (Bintje) і Фонтане (Fontane) у цьому році драматичні», — говорить бельгійський виробник і торговець. Багато виробників ніколи не спостерігали такої низької врожайності. Це п'ятий рік поспіль, що клімат негативно впливає на виробництво, але завжди було щось, що рятувало урожай. Цей рік є винятковим. Ціна зараз становить близько 25 євро, і очікується, що вона не знизиться до червня наступного року. У період зберігання у вересні – жовтні, ймовірно, буде певний тиск на ціну, тому що буде більша пропозиція.

На додаток до низького валового збору погода спровокувала повторний ріст. ***«Багато людей матимуть картоплю, яка не буде добре зберігатися. У мене є побоювання щодо можливого дефіциту. Вимоги значно суворіші, ніж раніше, і промисловість також зазнає важких часів. Я не думаю, що процесори матимуть достатньо картоплі до наступного червня, вони продовжуватимуть працювати, але не на 100% їх потужності»***, — сказав трейдер.

Два сезони тому багато виробників також мали менший урожай, але тоді були постачання з Німеччини та Польщі. ***«У цьому році таких альтернатив немає, і коли я говорю з моїми німецькими колегами, їх перспективи також здаються похмурими. У Європі цього року немає альтернатив, і якщо переробники мають знайти рішення, їм, можливо, доведеться купувати перероблені продукти. Це буде дуже важко»***, — каже він.

ФРАНЦІЯ ПОЧИНАЄ СЕЗОН ІЗ СПРИЯТЛИВОЮ РИНКОВОЮ СИТУАЦІЄЮ

Через посуху французькі обсяги виробництва значно знизилися, але на щастя, поки що їх достатньо. ***«Через обмежений урожай, справа на***

ринку йде дуже добре», — каже трейдер. Він очікує на достатній попит на французьку картоплю протягом року. На даний момент експортується не так багато, оскільки у більшості європейських країн-виробників ще є достатньо картоплі, але це скоро зміниться. — ***«Майже вся Європа зафіксувала невеликі врожаї і проблеми з якістю, так що попит буде гарним так довго, наскільки у нас вистачить запасів».***

НІМЕЧЧИНА: БРАК ВЕЛИКИХ КАЛІБРІВ

У найважливіших районах посуха негативно вплинула на виробництво картоплі. Національна асоціація виробників плодоовочевої продукції та картоплі (BOGK) вже передбачила скорочення на 25 відсотків порівняно з середнім показником. Слід також зазначити, що відмінності між різними районами вирощування є значними. Доки перспективи в Тюрінгії вказують на зменшення врожаю на 50%, у Баварії загальний обсяг буде близьким до середньобагаторічного. Незважаючи на погоду, вітчизняний продукт все ще домінує на оптовому ринку, і є безліч сортів картоплі. У доповнення до стандартних сортів, як то Анабель (Anabelle) і Марабель (Marabel), є й інші, такі як Коломба (Colomba) й Ельф (Elfe), які також поширені в німецькій оптовій торгівлі. Незважаючи на невеликі відмінності між окремими оптовими ринками, існує загальний дефіцит великих калібрів. Як наслідок, нинішній ринок характеризується великою пропозицією картоплі, яка досягла високих цін з початку сезону.

У Австрії врожайність на гектар теж явно нижче рівня останніх років. У районах вирощування в Нижній Австрії 18 євро за 100 кг платили декілька днів тому. Для великих калібрів ціна коливалася від 15 до 18 євро. У Центральній і Верхньої Австрії ціни ще вище, у діапазоні від 20 до 22 євро за 100 кг.

ІСПАНІЯ: ДРІБНИЙ КАЛІБР І МЕНШИЙ УРОЖАЙ

Погода не сприяла виробникам у Кастилії-Леон (Castile-Leon), найбільшому картопляному регіоні країни, де зосереджено 40% іспанської картоплі. У цьому році врожайність нижче, дрібніші калібри доступні і спостерігається більше проблем. Проте ринок залишається стабільним.

Після сухої зими найбільший клопіт на початку періоду садіння полягав у тому, чи буде доступна достатня кількість води; однак, настав період з рясними дощами і садіння затрималося. Картоплю висадили наприкінці травня. Дощ, суха по-

года та шторми змінюють один одного і через це з'являються грибні хвороби і розміри залишаються невеликими. Ціни задовільні переважно завдяки меншому врожаю.

У квітні сезон починається з урожаю в Мурсії (Murcia) та Андалусії (Andalusia). У липні слідом йде Кастилія-Леон (Castile-Leon), де урожай триває до листопада. Тоді приходить час для другого врожаю з Іспанії та імпорту з Ізраїлю, Франції та Марокко.

ІТАЛІЯ ОЧІКУЄ ХОРОШИЙ СЕЗОН

Загалом для італійського картопляного сектору перспективи гарні. Завдяки погодним умовам висаджування в Емілія-Романья, Лаціо та Абруццо (Emilia-Romagna, Lazio, Abruzzo) було відтерміноване на 15-30 діб, і цьогорічний врожай ще не викопано. Порівняно з попереднім сезоном урожайність нижча. Італійська картопля нині коштує від 0,27 до 0,30 євро за кілограм, що є більш високою ціною, ніж в 2017 році. Ціни, як очікується, залишаться стабільними, хоча можливе невелике збільшення через необхідність відшкодування витрат на зберігання.

У Емілія-Романії, одному з найбільших виробничих регіонів у країні, сезон 2018 позиціонується як гарний. Незважаючи на затримку в садінні через погодні умови, що також вплинуло на врожайність і якість, пізні сорти добре відновилися і компенсували зниження врожайності ранніх сортів. Тому загалом сектор свідчить про гарний урожай. «Незважаючи на екстремальну погоду, зареєстровану в цьому сезоні, ми задоволені урожайністю сортів, які ми випробовуємо в італійських регіонах, — каже трейдер. — На додачу до гарного результату Агати (Agata), Коломба (Colomba) і Вівальді (Vivaldi), ми отримали відмінні результати з новими сортами: Констанс (Constance), (Orlena), Гауді (Gaudi) і Монік (Monique).

РИНОК ІЗРАЇЛЬСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ СКОРОЧУЄТЬСЯ

Експортний сезон закінчився понад місяць тому, і результати вже оцінено. Підсумовуючи результати й тенденції останніх двох років, можна сказати, що сезон був середнім, незважаючи на незначне збільшення обсягів виробництва та експорту.

У минулому році було зібрано 600 тисяч тонн картоплі, з яких 220 тисяч — експортовано. Найбільшим покупцем цієї картоплі є країни ЄС. Дані

цього сезону все ще збирають, але очікують, що обсяги виробництва та експорту зростуть не більше ніж на 5-10%.

Експорт повністю сконцентрований у березні – червні. Ізраїльська картопля посідає гідні позиції на ринку в цей період, оскільки європейську продукцію зі сховищ цінують менше. Незважаючи на гарну репутацію свіжої картоплі, ціна є нестабільною і залежить від пропозиції та якості як місцевої, так й ізраїльської картоплі. Європейські імпортери віддають перевагу місцевому виробництву, коли це можливо, і збільшення обсягів у Європі разом із зростаючими площами земель призводять до скорочення ринку для експортерів ізраїльських країн.

Внаслідок негативної цінової тенденції та стагнаційного попиту в Європі площі в Ізраїлі перебувають під тиском. Основна увага виробників спрямована більше на внутрішній ринок. Для забезпечення експорту інвестували у сорти, які відповідають вимогам європейських споживачів. Сорти, які у минулому були вибрані як високопродуктивні в ізраїльському кліматі, тепер замінюють на ринкові, які мають більший попит.

ЖВАВИЙ РИНОК У ПІВДЕННІЙ АФРИЦІ

Існує пожвавлення на картопляному ринку Південної Африки. Споживачі витрачають на 1 млрд рандів (58 мільйонів євро) більше на картоплю щороку, аніж вони робили це десять років тому. Середнє споживання нині становить близько 40 кілограмів на людину. Протягом січня – липня цього року обсяг реалізованої продукції зріс на 1% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Тим часом ціна була на 12% вищою. Ринок досяг максимуму у період з листопада 2017 року по лютий 2018. Ще один пік продажів спостерігали у червні – липні. У липні було продано понад 11 мільйонів 10-ти кілограмових мішків картоплі.

Проте галузева асоціація картоплярів (Potatoes SA) зазначає, що витрати на оплату праці можуть стати серйозною проблемою для виробників. Зі слів організації зрозуміло, що витрати на виробництво зростають швидше, ніж інфляція. Сезон починається у період, коли ціни досягають піку. У ці місяці пропозиція надходить переважно з Лімпопо (Limpopo) і західної частини Вільної Держави (Free State — одна із провінцій ПАР, ред.).

Від 6 до 8% південноафриканського врожаю картоплі експортують у сусідні країни. Частина врожаю призначена для Середнього Сходу та інших частин континенту, що робить Південну Африку другою після Єгипту за кількістю експорту на африканському континенті.

США: У ДОЛИНІ СКАГІТ (SKAGIT VALLEY) ВСЕ НОРМАЛЬНО

У Скагітській долині (Skagit Valley), що у штаті Вашингтон, виробники очікують нормальний рік. ***«Постачання буде достатнім у нашому регіоні***, — каже трейдер — ***Ми маємо дуже послідовне виробництво щодо обсягу»***. Ці результати досягаються, незважаючи на бурхливу весну з великою кількістю дощів. «Ситуація була трохи ризикованою на початку сезону, але коли дощ зупинився, виробникам вдалося посадити вчасно, і ми отримали врожайне літо».

Після Дня Праці (Labor Day), який святкують у перший понеділок вересня, очікується зростання попиту, проте ціни залишаться стабільними до кінця сезону. У цьому році попит гарний, але не такий як минулорічний, коли через проблеми в інших районах він був надзвичайно високим. Найбільший і актуальний виклик — збільшення транспортних витрат. Ці витрати зросли внаслідок змін законодавства, а також викликає стурбованість недостатня кількість вантажівок з усіма можливими наслідками.

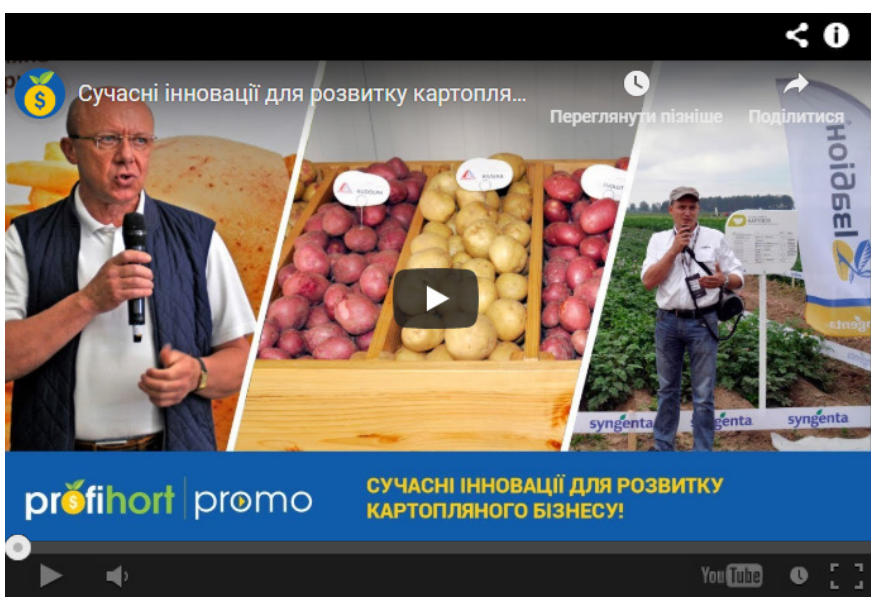
АВСТРАЛІЯ: ВИКЛИКИ ЗИМИ

Завдяки відмінності за строками садіння та ґрунтово-кліматичними умовами вирощування, в Австралії цілорічно постачається картопля. Деякі виробники в Новому Південному Уельсі (New South Wales) говорять про зимові «виклики» у південній півкулі через мороз і суху погоду. Це вплинуло не тільки на урожай поточного року, але й внаслідок обмежених ресурсів для зрошення — на майбутні врожаї. Виробники сподіваються на весняні дощі. На початку цього року продукція з Південної Австралії та Вікторії отримала доступ до ринку Індонезії.

За даними Хорт Інновейшн (Hort Innovation), врожай за рік, що закінчився в червні 2017 року, становить понад 1,3 млн тонн, з яких 65% було призначено для переробної промисловості. Ця продукція становить 717 мільйонів доларів, що на 9% більше, ніж у попередньому році. Австралія експортувала майже 35 тис. тонн, а найбільшим покупцем є Південна Корея.

НОВА ЗЕЛАНДІЯ: ЕКСПОРТ ЗРОСТАЄ

У грудні 2017 року загальна вартість сектору картоплі, зокрема внутрішній ринок та експорт, становила 982 млн доларів. Це на 27% більше, ніж у 2013 році. У 2017 році було експортовано картоплі на 129,3 млн доларів. Найбільша частка (91,6 млн доларів) припадала на заморожену картоплю. Вартість експорту свіжої картоплі становить 29,5 млн доларів.



Інновації у вирощуванні картоплі в Україні

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ХАБ

ПРОФЕСІЙНИХ ВИРОБНИКІВ ТА ЕКСПОРТЕРІВ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

UKRAINIAN FRESH VALLEY

Партнери:

+38 096 907-12-07;
ukrainianfreshvalley@gmail.com

ЯБЛУЧНИЙ РИНОК АЗІЇ
ПІД ПРИЦІЛОМ ІТАЛІЙСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА «OMNIFRESH»

Новий маркетинговий альянс, який представляє 20 % виробництва яблук в Італії, може розширитися на інші категорії продуктів у майбутньому

Після недавнього підписання у Мілані партнерської угоди три провідні італійські яблучні компанії: Асоціація кооперативів Val Venosta, Rivoira та RK Growers скористалися можливістю в Asia Fruit Logistica 2018 у Гонконгу, щоб представити новий комерційний альянс «Omnifresh». Партнерство спрямує зусилля на завоювання клієнтів у Гонконгу, Сінгапурі, Малайзії, Індонезії, Китаї, В'єтнамі, Тайвані, Таїланді, Кореї та Японії.

Починаючи з цього сезону, спільне підприємство запропонує сортимент яблук свого комбінованого виробництва (понад 400 тис. тонн), зокрема ліцензійні сорти **Амброзія (Ambrosia)** і **Канзі (Kanzi)**. Як стверджують засновники альянсу, цей діапазон, ймовірно, розширюватиметься та вдосконалюватиметься в найближчі роки. Водночас до асортименту можуть бути також додані інші продукти, зокрема ківі, ягоди, цитрусові та виноград.

«Компанія може вирощувати та доставляти сорти, які відповідають споживчому попиту в Азії, — коментує **Кевін Ау Юн (Kevin Au Yeung)**, менеджер з ринків збуту **«Омніфреш»**

(Omnifresh), який очолить діяльність Групи в Гонконгу. — ***Ринок попиту на якісні, солодкі яблука тут продовжує рости».***

Паоло Карісімо (Paolo Carissimo), президент компанії **РК Гроуерз (RK Growers)**, сказав, що створення альянсу дозволить партнерам більше спілкуватися з клієнтами одним голосом. ***«В основі «Омніфреш» — наше зобов'язання постачати на ринок Азії яблука, які відповідають смаковим вподобанням місцевих споживачів»,*** — додав він.

Діапазон яблук групи компаній охоплює низку смакових профілів від солодкого до кислого, але в центрі проекту, наскільки це стосується Азії, — Амброзія — клубний сорт, вирощений переважно в П'ємонті, що, вочевидь, викликає значний інтерес серед покупців яблук у азійському регіоні за його солодкий аромат.

Нині виробництво Амброзії в Італії становить близько 25 тис. тонн у поточному році, але, з огляду на те, що в майбутньому площі насаджень збільшуватимуться, очікується, що протягом наступних кількох років ця цифра зросте до 40-45 тис. тонн.

«Попит на Амброзію перевершує пропозицію», — пояснив Ау Юн. — ***Сорт розглядають як заміну***

Фуджі (Fuji), оскільки плоди не окислюються так легко. Завдяки доступності на ринку з жовтня по травень, у нього також дещо довший маркетинговий сезон, ніж у Фуджі».

Іншими яблуками, як повідомляється, можуть стати близько 20 сортів, які нині випробовують виробники, пов'язані з Вал Веноста (Val Venosta), Рівойра (Rivoira) і РК Гроверз (RK Growers). Серед досліджуваних сортів Kissabel (тріо яблук з червоною м'якоттю), а також Crimson Snow (біла м'якоть, червона шкірка) та Yello (жовта шкірка).

«Ми плануємо щороку виводити на ринок новий солодкий сорт яблук протягом наступних десяти років», — заявив Ау Юн, разом з комерційним директором **Вал Веноста Фабіо Занеско (Fabio Zanesco)**, який представив групу з 20 сортів, що наразі випробовуються.

Тим часом можливість додавання інших категорій фруктів до асортименту «Омніфреш» є надзвичайно реальною, як вважає менеджер по експорту РК Гроверз Джакомо Ночентіно (Giacomo Nocentino). ***«У майбутньому ми також можемо додати ківі, наприклад, наш жовтий сорт ківі Дорі (Dori), а також ягоди, цитрусові та сорти винограду Ара (Arra),*** — зазначив він. – ***«Омніфреш» діятиме як парасолька для цих чудових продуктів».***

FRUITNET FORUM SOUTH-EAST EUROPE

21-22 November 2018

BELGRADE

ANNUAL FRESH PRODUCE EVENT

SAVE THE DATE

UNIQUE SNAPSHOT OF MARKET TRENDS, EMERGING COMMERCIAL OPPORTUNITIES, NEW TECHNOLOGIES AND CHANGING CONSUMER DEMAND

Returning to Belgrade on 21-22 November 2018, Fruitnet Forum South-East Europe focuses on the potential for increasing the region's fresh exports and throws light on boosting sales of imported produce in its emerging consumer markets.

ОФІЦІЙНИЙ МЕДІА-ПАРТНЕР:

ProfiHort
PROFESSIONAL & PROFITABLE HORTICULTURE

Choose from a range of sponsorship packages to help you promote your brand before, during and after the event.

Speak to us today events@fruitnet.com

@Fruitnet_SEE

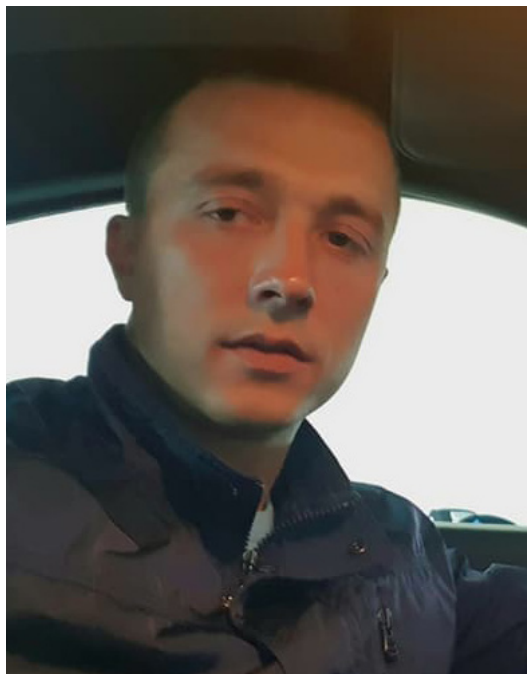
fruitnetforumsee.com

FRUITNET

Market Intelligence Ltd (Part of Fruitnet Media International)
132 Wandsworth Road, London SW8 2LB, United Kingdom.
Tel +44 20 7501 3700 | Fax + 44 20 7501 0306 | fruitnet.com

POWERED BY EUROFRUIT

SUPPORTED BY FRUIT LOGISTICA



МИ СПРОМОЖНІ ПОЗИЦІОНУВАТИ СЕБЕ НА РІВНИХ

Аналіз перспектив та можливостей експорту українських яблук на ринки Азії

«Основна мета участі у виставці: презентація українського яблука найпопулярніших сортів, популяризація та маркетинг українського яблука як брендового продукту, який не може стояти в одному ряду із польським, оскільки має низку переваг, враховуючи ґрунтово-кліматичні умови, в яких їх вирощують.»

*— **Тарас Мельник**, директор із садівництва ФГ «Гадз»*

Щойно закінчилася міжнародна плодоовочева виставка Asia Fruit Logistica, що проходила 4-6-го вересня в Гонконзі, та яка є однією із найбільш значущих подій не лише для азійського регіону, але й усієї світової плодоовочевої індустрії, адже майже всі великі експортери націлюють свою увагу саме на нього, одного із найбільш містких та платоспроможних ринків збуту. Україна вже вдруге поспіль була представлена на виставці низкою компаній, один із акцентів участі було сконцентровано саме на позиціонуванні України як потужного виробника та потенційного експортера яблук на азійські ринки. В очікуванні світового перевиробництва яблук у цьому сезоні експорт українських яблук особливо актуальний, адже українські виробники за останнє десятиліття-два наростили потужну виробничу базу, спроможну забезпечити вітамінами не лише співвітчизників, але й інших охочих за її межами. Тому ми звернулися до Тараса Мельника, директора із садівництва ФГ «Гадз», одного із експонентів цьогорічної виставки Asia Fruit Logistica, із проханням прокоментувати перспективи на майбутнє від участі у ній.

– Шановний Тарасе, Ви щойно повернулися із Гонконгу, де на спільному українському стенді представляли продукцію фермерського господарства «Гадз», зокрема яблука. Будь ласка, поділіться із нашими читачами своїми враженнями від участі у заході, і найбільше що їх цікавить, чи є перспективи експорту українських яблук у той віддалений азійський регіон?

Під час виставки польський галузевий ресурс www.sadownictwo.com.pl розмістив матеріал під назвою «Fruit Logistic Asia — Polski tam nie ma» (Fruit Logistic Asia — Польщі там немає). Наскільки нам відомо, польські виробники після заборони експорту їхніх яблук до Росії, активно намагалися освоїти той ринок, і нещодавно одне українське інформ-джерело повідомляло, що буцімто у польських виробників зірвалася домовленість на постачання яблук до однієї із найбільших мереж китайських супермаркетів. Проте в інших польських джерелах йшла мова, що польські яблука активно там продаються, в Китаї зокрема. Тому через відсутність польських експонентів на виставці можна припустити, що їхні намагання виходу на нього не увінчалися успіхом, або ж навпаки — польські виробники на ньому вже є, і не мають потреби зайвий раз виставлятися. Останнє малоймовірно, адже для закріплення на будь-якому ринку необхідна постійна інформаційна присутність.

Чи можете припустити із власного досвіду спілкування із відвідувачами виставки, що в українських виробників яблук є шанси поставляти продукцію у той регіон, можливо не самотужки, а в консолідації з іншими, щоб зустріти потреби в обсягах потенційних покупців. Адже відстань до азійських ринків та їхня місткість потребують як компенсації значних витрат на логістику, так і відповідності затребуваним обсягам та якості. Чи такі великі господарства, як ФГ «Гадз», яке Ви представляєте, може самостійно впоратися із подібним завданням?

– Основна мета участі у виставці: презентація українського яблука найпопулярніших сортів, популяризація та маркетинг українського яблука як брендового продукту, який не може стояти в одному ряду із польським, оскільки має низку переваг, враховуючи ґрунтово-кліматичні умови, в яких їх вирощують. Аргументація ціни на продукт — на рівні італійських та французьких виробників, адже за своєю якістю, смаковими властивостями, різнотипністю упакування та логістикою наш продукт нічим не поступається найкращим європейським виробникам.

Основні та найперспективніші ринки, пошуком клієнтів із яких ми займалися та вели переговори впродовж трьох днів, є: *Середня Азія – Ірак, Іран, Туреччина; країни Перської затоки – Оман, Катар, ОАЕ, Бангладеш; Індія; В'єтнам;*

країни Африки. На цьому етапі Китай не розглядаємо, адже вони є найбільшими виробниками яблук у світі, валове виробництво становить 40 млн тонн щорічно.

Стосовно таких країн, як Індія, В'єтнам та країни Африки, де реалізаційна ціна та кількість споживачів є найбільшою, існує дуже велика перепона щодо експорту для українського виробника у вигляді неузгодженості на міждержавному рівні фітосанітарних умов.

Зокрема, ці країни вимагають, щоб українське яблуко заходило на їхній ринок фумігованим та обробленим метилбромідом, що заборонено законодавством України. Тому, провівши близько 30 зустрічей із покупцями із цих країн, нам вдалося знайти серйозних партнерів, які із свого боку допомагатимуть нам в узгодженні цього питання.

Із представниками країн Перської затоки та Середньої Азії зараз тривають досить тісні переговори, і уже найближчим часом очікуємо підписання довгострокових контрактів та плануємо розпочати поставку фруктів.

Те саме стосується такого продукту, як українська черешня, до якої є дуже велика зацікавленість зокрема із вищеперерахованих країн та Китаю.

Узагальнюючи, можна сказати, що виставка пройшла досить успішно, і ми змогли презентувати український продукт на найвищому рівні, і дуже приємним є те, що наш продукт уже впізнають і очікують на узгодження всього переліку документів для того, щоб ми розпочали поставки на їхні ринки.

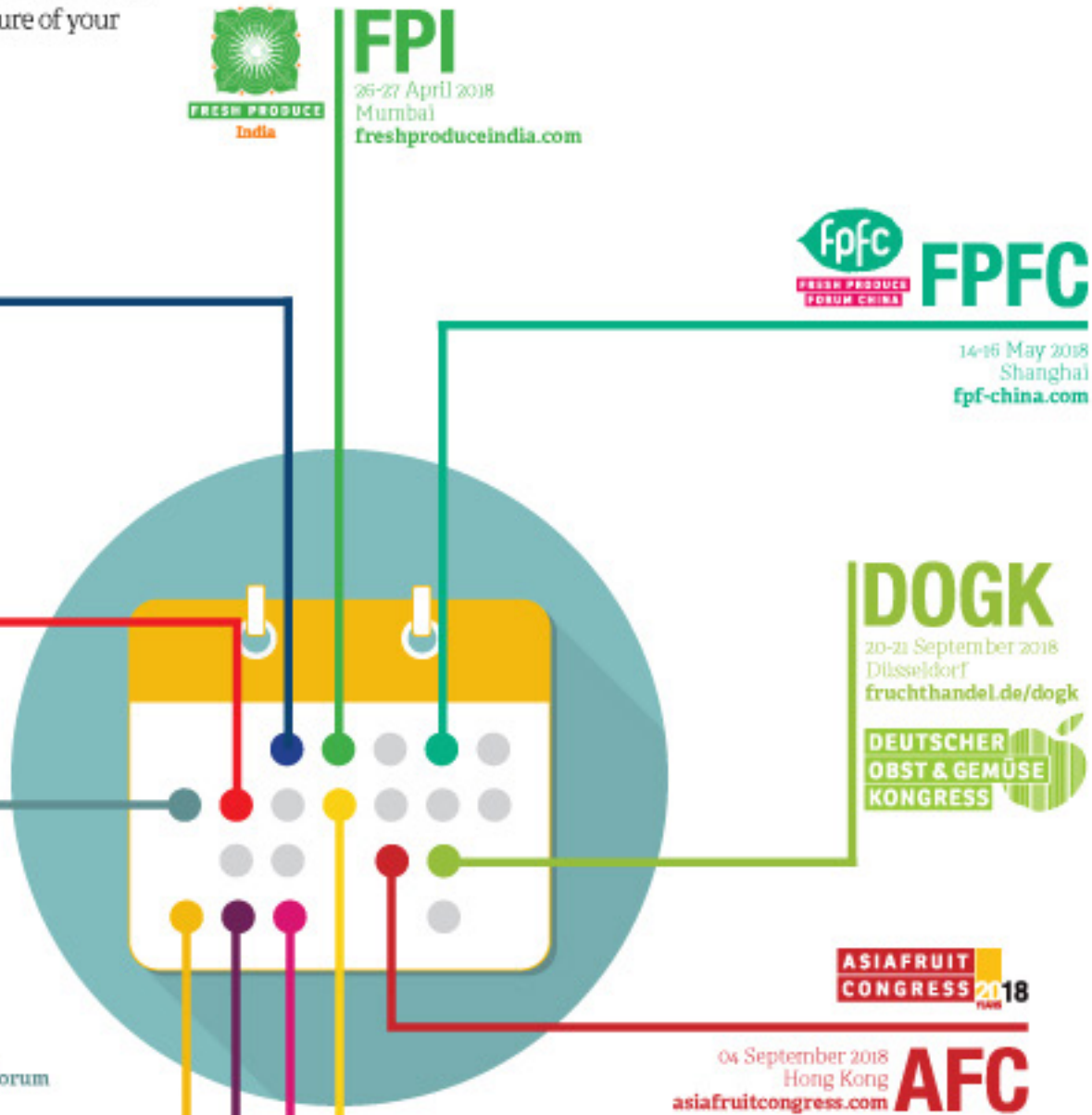
З позиції ж ФГ «Гадз» для успішного експорту нашого продукту нам необхідно мати великі партії однорідної за якістю та сортовим складом продукції, а це поодинці не зможе забезпечити жодне підприємство України. Тому власник господарства Петро Іванович Гадз виступив одним із ініціаторів створення Всеукраїнської асоціації садівників, яка нині успішно працює над підтримкою цього напряму на законодавчому та представницькому рівні та налічує близько 140 членів.

Зараз ведуться інтенсивні роботи щодо створення потужної експортної платформи, основною метою діяльності якої буде контроль технології вирощування продукції, консультаційні послуги щодо сортування, пакування та представницька місія на різноманітних виставках щодо просування усіх видів фруктів та ягід для підписання міжнародних контрактів. Це дасть змогу акумулювати великі партії однорідної продукції за якістю та сортовим складом, що зумовить велике зацікавлення наших міжнародних партнерів у співпраці із нами.

FRUITNET EVENTS 2018

Official Cooperation Partner

Fruitnet Live specialises in creating high quality, content rich, commercial networking conferences for the fresh produce industry held around the globe. These live events provide the best arena to connect with present and future clients, discover new trade opportunities and to shape the future of your business.



FPI – Fresh Produce India
26-27 April 2018
Mumbai
freshproduceindia.com

GBC – Global Berry Congress
19-21 March 2018
Rotterdam
berrycongress.com

FPFC – Fresh Produce Forum China
14-16 May 2018
Shanghai
fpf-china.com

ETF – European Tomato Forum
14-15 June 2018
Düsseldorf
fruchthandel.de/tomatoforum

DOGK – Deutscher Obst & Gemüse Kongress
20-21 September 2018
Düsseldorf
fruchthandel.de/dogk

ECF – European Convenience Forum
07-08 June 2018
Hamburg
fruchthandel.de/european-convenience-forum

AFC – Asiafruit Congress 2018
04 September 2018
Hong Kong
asiafruitcongress.com

FFME – Fruitnet Forum Middle East
01-03 October 2018
Dubai
fruitnetforumme.com

FFC – Fruitnet Forum Colombia
26-27 June 2018
Bogotá
fruitnetforumcolombia.com

FPJLIVE
08-09 October 2018
Coventry
fpjlive.com

FFSEE – Fruitnet Forum South-East Europe
21-22 November 2018
Belgrade
fruitnetforumsee.com

ОФІЦІЙНИЙ МЕДІА-ПАРТНЕР:

ProfiHort
PROFESSIONAL & PROFITABLE HORTICULTURE

For more information contact events team:
+44 20 7501 3725 | events@fruitnet.com

FRUITNET
Market Intelligence Ltd (Part of Fruitnet Media International)
132 Wandsworth Road, London SW8 2LB, United Kingdom.
Tel +44 20 7501 3700 | Fax + 44 20 7501 0306 | fruitnet.com

ЕКСПОРТ ГОРІХА ВОЛОСЬКОГО З УКРАЇНИ ДОСЯГ $ 100,8 МЛН В РІК

Наскільки правдиві наведені нижче дані, стосовно площ та об'ємів виробництва горіха волоського в Україні, проте, вказані першоджерела інформації до яких можна апелювати

За перші сім місяців 2018 року український експорт грецького горіха склав 67,1 млн $ США, що на 83% більше, аніж за аналогічний період минулого року. Про це заявив заступник міністра аграрної політики та продовольства України.

Минулого року Україна експортувала горіх на 100,8 млн $, що на 27,5% більше, аніж у 2016 році (79,1 млн $). За словами міністра, українські горіхи частіше купували країни ЄС (61,7 млн $ США в 2017 році) та Азії (23,2 млн $).

За пргнозами USDA, в 2018/19 році Україна вироблятиме приблизно 132 000 тонн волоських горіхів, що на 22% більше, аніж у минулому році. Це пов'язано з тим, що в 2017 році Україна висадила 1843 га зрошуваних садів, і цього року ця кількість перевищила 2400 га.

За даними sivtelegram.media загальна площа волоських горіхів в Україні займає понад 18 тис. га, або 8,1% загальної площі садів, проте, можна вважати, що тут переважно враховані дерева горіха, які ростуть на присадибних ділянках сільського населення.

ГОРІХОВА РЕВОЛЮЦІЯ ВІД ПП «ІМПАК»

Реалізовуючи вам саджанці горіха, мало хто може гарантувати їхню якість

Про аналіз та перспективи розвитку горіхової галузі в Україні аграрії говорили 1 вересня на День знань горіхівництва в Андрушівці Житомирської області.

Організатор заходу ПП «Імпак» вже декілька років розвивається у напрямі виробництва сортових саджанців волоського горіха і має практичний досвід щодо вирощування волоського горіха із закритою кореневою системою української селекції, адже лише вона спроможна забезпечувати високу і стабільну врожайність в умовах України.

Чому саме із закритою? Менший ризик механічних пошкоджень та підсихання коріння. Про ці та інші нюанси технології вирощування горіха можна було дізнатися під час огляду саджанців та саду ПП «Імпак».

Однак якісний посадковий матеріал, як відомо, – це лише 30% успіху. Правильна посадка, розбивка саду, добір сортів, підв'язка – кожну з цих тем порушували експерти та практики вітчизняного горіховодства.

Крім того, йшлося також і про організаційні питання підприємства – кооперацію садоводів для підвищення купівельної вартості їхньої продукції за кордоном, державні програми розвитку горіхової галузі тощо.

ПЕРШІ ТРИ РОКИ ЗА САДОМ ТРЕБА ДИВИТИСЯ, ЯК ЗА МАЛОЮ ДИТИНОЮ

За словами керівника відділу продажу ПП «Імпак» Дмитра Гриненка, якісний посадковий матеріал – це лише 30% успіху. Правильна посадка, розбивка саду, добір сортів, підв'язка саду та його зрошення – все це формує решту 70%, а перші три роки за садом взагалі треба дивитися, як за малою дитиною.

Отже, невдало вибрані умови рельєфу можуть загубити всі добрі починання, тож потрібно уникати безстічних западин, місць із протягами, котловин, а також зважати на вміст гумусу в ґрунті (2-4% такого вмісту визначають біологічну активність ґрунту). Все це робить бізнес на горіхах ризикованою справою. Водночас за десять років світове горіхове виробництво виросло на 10%, при цьому кількість споживання постійно зростає, особливо в Європі та Азії (на рік на одного споживача припадає 9-11 кг горіхів).

Так, за словами Віце-президента ВГО «Українська горіхова асоціація» Геннадія Юдіна, вітчизняний валютний кошик на 60% наповнюється за рахунок тих 8%, що займають у задіяних у сільському господарстві площах горіхові сади. При цьому горіховодство належить до експортно-орієнтованих галузей та не має ніяких обмежувальних квот.

Закупівельні ціни на український горіх за час дослідження ринку виросли на 47% порівняно з попереднім показником, але досягли всього лише 4 $USD. Це низька ціна за некалібрований, несортовий горіх, який не можна брендувати, а отже, про додану вартість такої продукції годі й мріяти. Натомість горіх, створений у розсадниках та вирощений у промислових садах, брендувати можна й потрібно. Так, уряд виділив на компенсації за весняну та осінню посадку 300 млн грн, 72 млн з яких – на дрібні сади 1,5 - 4 га.

Керівник відділу з продажу ПП «Імпак» Дмитро Гриненко розповідає про сорти чеської селекції, до яких підприємство придивляється «на майбутнє»

Керівник та власник ПП «Імпак» Сергій Малиновський навіть отримує грамоту від ВГО «Українська Горіхова Асоціація».

Якщо плануєте вже цієї осені повернути собі кошти, подати відповідну заяву потрібно встигнути до 20 листопада. Взяти участь у державній програмі розвитку може винятково «білий» сад – суб'єкт підприємницької діяльності одноосібно або товариство. Згідно зі спостереженнями

Г. Юдіна, найбільшу активність у горіхівництві як форма організації підприємницької діяльності наразі має ФОП. Якщо підрахувати податкове навантаження ФОП у 20% від мінімальної заробітної плати та додати до цього виконання ЄСВ-вимоги, виходить 16 000 грн на рік. На схему висадки 10 на 10, що передбачає купівлю 100 штук саджанців, держава виділяє 303 000 грн компенсації, тобто йдеться про 330 грн за саджанець горіхоплідних, який нині коштує 400 – 450 грн. Звичайно, йдеться винятково про сертифіковані саджанці. Першим офіційно сертифікованим розплідником горіхів, до речі, став ПП «Імпак», а керівник та власник підприємства Сергій Малиновський навіть отримав грамоту від ВГО «Українська Горіхова Асоціація».

Так виглядають саджанці на продаж. Сорт Чернівецький-2

Значення поливу для молодого горіхового саду важко перебільшити. У ПП «Імпак» є власне озеро, яке допомагає доглядати дерева

Противників бюрократії запевнили: районне управління участі у розгляді заявки не бере, вона подається безпосередньо в профільне міністерство, після чого до вас приїжджає районна комісія.

ВІДПОВІДАЛЬНИМ РОЗСАДНИКАМ – ДНК-ПАСПОРТИ!

Однак, якщо до 1 вересня в Асоціації вважали, що сертифікація сортової чистоти, що передбачає характерну перевірку, та сертифікація партії – це серйозні бар'єри якості саджанця, після виступу директора ТОВ «НВЦ ІНВІТРО ПЛАНТ» Тетяни Корні ця думка могла докорінно змінитися.

Не секрет, що навіть декілька хворих саджанців можуть наробити у садівництві багато шкоди, а якщо таких саджанців 30%, то на 4-5 рік відбувається пригнічення саду через поширення наявних вірусів на здорові рослини. На думку ж Т. Корні, за допомогою комах невідворотні для саду наслідки можуть наставати й коли хворих саджанців усього лише 10%, а в сучасних реаліях це досить вірогідний відсоток.

Як застрахуватися від таких ризиків? Допоможе оздоровлення садивного матеріалу в культурі in vitro та ДНК паспортизація. За словами Т. Корні, навіть за відповідального підходу садовода й розплідника немає 100% гарантії вірогідності сорту. Водночас ДНК паспорт дає 99, 9 % гарантії, що саджанець відповідає його назві. Водночас без ДНК тесту потрібно дочекатися плодів, перш ніж визначити, чи потрапили ви в сорт.

Саджанцями користуються як професіонали, так і непрофесіонали, до того ж останніх в Україні більше, адже не всі ризикнуть засадити 10 га сільськогосподарської площі такою культурою, промислове вирощування якої в Україні досі можна вважати екзотикою, не кажучи вже про те, що результати такого експерименту можна буде побачити лише за 7-8 років кропіткого догляду. Додайте до цих ризиків існування несумлінних продавців садивного матеріалу, й зрозумієте, чого Т.Корня радить покладатися на методику.

Представники компанії «Вітера» розповідають, яким цілям слугує листкова діагностика та як можна запобігти пригніченню саду завдяки вчасному втручанню

Результати паспортизації десяти українських сортів, зокрема із добре відомим горіхівникам сортом «Чернівецький 1», вражають: першоджерела майже не залишилося, потрібно перевіряти сам маточник.

За словами Т.Корні, 90% саджанців, що заходять в її лабораторію, мають домішки. А якщо говорити про їхню чистоту від внутрішніх патогенів, то навіть саджанці, привезені покупцем з Італії, виявилися зараженими вірусом яблучної мозаїки.

Туреччина вже зіткнулася з проблемою відсутності якісного садивного матеріалу за наявності безлічі пропозицій на ринку, а це означає, що згодом всі ці незатребувані саджанці можуть опинитися в Україні. Принаймні, деяка частина з них – точно.

Турецький горіхівник захищений, оскільки ця країна створює проекти плодоносного саду під ключ з урахуванням ДНК та фітопатологічних тестів.

В Україні ж недбале ставлення до садивного матеріалу може скінчитися епіфітотією. «0,1 частина вірусних саджанців, одне нашестя комах – і все, до десяти років сад не доживає», – наголосила на проблемі експерт-доповідач.

Життєвий цикл такого саду скорочується вдвічі, якщо не втричі. Ось чому інсектициди також дуже важливі, інакше вийти на конкуренцію не вийде, а лікувати сад дорожче завжди.

Так, фітоплазмоз поселяється в зеленому підкірковому шарі, і коли в рослині накопичується багато цукру під час спеки в липні, гнилі немає, а в'янення є. Висихає рослина, тому що блокуються судини, а якщо зрештою підгодувати в спеку рослину калієм, як годиться, всі віруси, що блокують її судини, активізуються. У такий нехитрий спосіб 80% випадків занепаду горіхового саду – це фітоплазмоз, до якого додалися комахи.

Про те, коли рослині слід давати калій, а також про інноваційні рішення в системі живлення горіха учасникам зустрічі розповіла представник компанії «Вітера Україна» Валентина Ямкова. Дорожню карту догляду за горіхом, розроблену компанією після діагностики стану окремих рослин за листком, можна було побачити також під час огляду експериментального саду ПП «Імпак». У США, країні, відомій своїми Каліфорнійськими горішниками, горіхи просто поливають 5, а то й 7 років. У ПП «Імпак» цей строк скорочено до перших років розвитку рослини, коли головне – не допомагати, а насамперед не заважати рослині розвиватися, й оскільки підприємство планує вирощувати органічний горіх, скоро ми ймовірно отримаємо настанови щодо виробництва відповідної продукції, але поки що вирощування горіхів в Україні ставить перед його першопроходцями багато питань, на які вони в процесі вирощування знаходять практичні рішення.

Зразки саджанців ПП «Імпак»

ПП «Імпак» розмножує такі сорти горіха волоського української селекції, як Буковинська Бомба, Чернівецький 1 та Чернівецький 2, Буковинський 2, Клішківський, Прикарпатський, Рудківський, Топорівський, Яблунівський, Ярівський тощо.

Тому рекомендуємо українським горіхівникам купувати садивний матеріал у тих, кому можна довіряти!

СВІТОВИЙ РИНОК ГОРІХА ВОЛОСЬКОГО

Новий звіт про світовий ринок горіха волоського, опублікований маркетинговою компанією IndexBox

Представляємо резюме основних висновків звіту *«Світовий ринок волоських горіхів — аналіз, прогноз, тенденції та статистика» («World - Walnuts - Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights»)*, **що містить поглиблений аналіз світового ринку горіхів. У матеріалі ви знайдете останні дані про тенденції та можливості ринку у розрізі країн, про споживання, обсяги виробництва та ціни, а також глобальну торгівлю (імпорт та експорт). Прогноз демонструє перспективи ринку до 2025 року.**

Згідно зі звітом «Світовий ринок волоських горіхів — аналіз, прогноз, тенденції та статистика», нещодавно опублікованим IndexBox, у 2017 році обсяг світового споживання волоського горіха без шкаралупи становив близько 2,2 млн тонн. З 2008 по 2016 рр. спостерігалося значне зростання, але потім ріст сповільнився через незначне зниження пропозиції в Китаї; незважаючи на це, середньорічний приріст становив + 7,1% за період з 2007 до 2017 року.

СТРІМКЕ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ВОЛОСЬКИХ ГОРІХІВ СПОВІЛЬНИЛОСЯ

У вартісному вираженні глобальний ринок волоського горіха становив $18,3 млрд. у 2017 році (за оцінками IndexBox), трохи відновившись після різкого падіння 2016 року. Поступове збільшення за період з 2010 по 2015 рр. продовжилось різким зниженням на -12% у 2016 році. Ці коливання були зумовлені спадом цін на горіх в 2016 році на фоні

високих урожаїв у великих країнах-експортерах, але потім ринок стабілізувався.

Зростання кількості населення та їх доходів, поінформованість про здоровий спосіб життя та існуючий попит на здорову їжу та різноманітні інгредієнти, призначені для використання в індустрії охорони здоров'я та краси, є основною рушійною силою ринку горіха. Таким чином, обсяг ринку, як очікується, продовжить тенденцію до зростання споживання, збільшуючись з очікуваним середньорічним темпом зростанням + 3,3%, що доведе обсяг ринку горіха волоського без шкаралупи до 2,8 млн тонн.

КИТАЙ СПОЖИВАЄ МАЙЖЕ ПОЛОВИНУ СВІТОВИХ ГОРІХІВ

Китай (1,045 млн тонн) був країною з найвищим рівнем споживання, що становить 48% світового показника. За ним посідають місця Іран (242 тис. тонн), США (217 тис. тонн) та Туреччина (127 тис. тонн). Крім того, Китай був найбільшим виробником грецьких горіхів у світі.

У 2017 році серед основних країн-споживачів, Іран (3,0 кг на особу) зареєстрував найвищий показник споживання на душу населення. Далі йдуть Туреччина (1,6 кг / особа), США (0,7 кг на особу) та Китай (0,7 кг на особу). Споживання на душу населення в цих країнах перевищувало середньосвітове значення (0,3 кг на людину). Водночас обсяг споживання на душу

населення в Китаї та США значно зріс за 2007-2017 рр. (+ 11,3% та + 10,0% відповідно), в Ірані зростання було більш помірним (+ 2,6% на рік); у Туреччині воно віддзеркалювало свій початковий рівень.

СВІТОВЕ ВИРОБНИЦТВО ГОРІХА ВОЛОСЬКОГО СТАБІЛІЗУВАЛОСЯ ПІСЛЯ ПЕРІОДУ СТРІМКОГО РОСТУ

Виробництво волоських горіхів у шкарлупі досягло 3,977 млн тонн у 2017 році, з помірними коливаннями протягом аналізованого періоду. Загальна тенденція до зростання становила в середньому +7,2% на рік з 2007 до 2017 року; однак вона спалахувала в 2017 році через незначне зниження виробництва в Китаї. Площі насаджень горіхових садів також розширилися та сягають 1,382 млн га у всьому світі.

КИТАЙ ПРОДОВЖУЄ ДОМІНУВАТИ У СВІТІ ЗА ВАЛОВИМ ВИРОБНИЦТВОМ ГОРІХА ГРЕЦЬКОГО

Китай залишається ключовою країною-виробником горіха грецького з обсягами виробництва близько 1,890 млн тонн (вага в шкаралупі) у 2017 р., що становило 47% від загального світового обсягу виробництва. Крім того, виробництво горіха в Китаї перевищило цифри, зафіксовані другим найбільшим у світі виробником — США (658 тис. тонн, що становить 17% світового) —майже втричі. Інші великі виробники значно відставали в плані

виробництва волоського горіха: Іран (11%), Туреччина (4%), Мексика (4%) і Україна (3%).

У Китаї з 2007 по 2017 роки рівень виробництва зростав на +11,6% щороку. Вирощування горіха переважно розташоване в провінціях Юньнань, Сіньцзян, Хебей, Шеньсі, Хенань і Ганьсу (Yunnan, Xinjiang, Hebei, Shaanxi, Henan and Gansu). У 2017 році несприятливі погодні умови пошкодили врожай у провінції Юньнань, найбільшому в країні регіоні, що виробляє горіх. У інших великих провінціях урожай трохи збільшився завдяки новим напрямам та поліпшенню зрошування, але цього не вистачало, щоб компенсувати втрату в Юньнані, що призвело до незначного зменшення обсягів виробництва в Китаї та, як наслідок, у світі загалом.

ЗАГАЛЬНОСВІТОВА ПЛОЩА ТА УРОЖАЙНІСТЬ

Середня врожайність волоського горіха у світі становила 3,2 т/га у 2017 році, збільшившись на 2% відносно попереднього року. За 2007-2017 рр. середньорічний приріст становив +2%; тенденція залишалася відносно стабільною, лише з незначними коливаннями протягом розглянутого періоду, і, швидше за все, остерігатиметься стійке зростання в найближчому майбутньому. Хоча щороку існують значні ризики несприятливих погодних умов.

У 2017 р. площі насаджень грецьких горіхів становили близько 1,3 млн га у всьому світі; зростання на 6% порівняно з попереднім роком. Загалом, це свідчить про значне збільшення з 2007 по 2017 рік: загальна площа насаджень збільшувалася щороку в середньому на + 5,4% за останні десять років. Тим не менш, помітні коливання протягом аналізованого періоду. Світова площа насаджень горіха волоського досягла максимуму в 2017 році і, ймовірно, продовжить своє зростання у найближчому майбутньому.

ТІЛЬКИ 11% ВІД СВІТОВОГО ОБСЯГУ ГОРІХІВ ЕКСПОРТУЄТЬСЯ

Грецькі горіхи — це поширений у торгівлі товар, частка експорту якого у загальному обсязі світової продукції становить близько 11% в 2017 році. Інтенсивність торгівлі не дуже висока, оскільки більшість грецьких горіхів споживаються на місці (особливо в Китаї), однак невеликі, але стабільні обсяги імпортних волоських горіхів є у багатьох країнах світу.

Середня ціна експорту горіха в 2017 році становила 3925 дол. США за тонну, зменшившись на -2,3% порівняно з попереднім роком. Загалом спостерігається значне зростання за 2007-2017 рр.: експортні ціни збільшилися в середньорічному розмірі на + 6,0% за останні десять років. Тим не менш, графік указує на помітні коливання протягом аналізованого періоду.

Експортні ціни помітно відрізнялися за країною призначення, зокрема, країною з найвищою експортною ціною була Мексика ($ 6,127 за тонну).

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання експортних цін було досягнуто Австралією (+17,2% на рік), тоді як інші світові лідери мали більш скромні темпи зростання.

США ЗАЛИШАЮТЬСЯ ОСНОВНИМ СВІТОВИМ ПОСТАЧАЛЬНИКОМ ГОРІХІВ

Світовий обсяг експорту в 2017 році становив 244 тис. тонн, що на 11% більше, ніж у попередньому році. Обсяг експорту горіхів за звітний період зберігав стабільну позитивну тенденцію, зростаючи з середнім темпом приросту + 6,0% на рік.

У 2017 році вартість експорту становила $ 2,085 млрд, що було піковою величиною за звітний період. На відміну від обсягу експорту його вартість змінювалася протягом досліджуваного періоду через коливання цін. Різке падіння в 2016 році відбулося через зниження ціни на горіх, депресія заподіюється надмірною пропозицією за рахунок щедрих урожаїв у основних країнах-виробниках. У наступному році ціни трохи підскочили, і вартість імпорту майже повернула свій колишній піковий рівень.

За 2017 р. США утримували лідерство за обсягами експорту (101 тис. тонн), що становить 41% загального світового імпорту. За ними слідували Мексика (15%), Україна (11%), Чилі (10%), Молдова (6%) і Німеччини (4%).

Німеччина була країною з найбільш швидко зростаючим експортом грецького горіха з середньорічним показником зростання +15,6% на рік. Далі йшли Чилі (+13,0% на рік), Мексика (+11,3% на рік) та Японія (+10,2% на рік).

НІМЕЧЧИНА СТАЛА НАЙБІЛЬШИМ ІМПОРТЕРОМ ГОРІХІВ

Обсяг світового імпорту становив 247 тис. тонн у 2017 році, що на 10% більше, ніж у попередньому році. У грошовому еквіваленті він становить $ 1,732 млрд. Обсяги імпорту горіхів зберігали тенденцію, яка відповідає обсягу експорту: ці торговельні потоки доповнюють один одного в глобальному масштабі.

У 2017 р. Німеччина мала найбільший обсяг імпорту (35 тис. тонн), що становить 14% загального світового імпорту. Далі йдуть Японія (8%), Південна Корея (6%), Іспанія (5%), Франція (5%) та Канада (4%).

Німеччина також стала найшвидше зростаючим імпортером горіха з середньорічним приростом +11,1% за 2007-2017 роки. Далі йдуть Південна Корея (+9,1% на рік), Іспанія (+6,0% на рік) та Японія (+5,9% на рік).

ІННОВАЦІЙНЕ РІШЕННЯ ДЛЯ НАКРИТТЯ САДУ

Запуск новинки обіцяє зменшити виробничі витрати

Нове рішення, яке дає змогу виробникам відкривати та закривати накриття саду за декілька хвилин, є перспективою підвищення ефективності та, як наслідок, зниження виробничих витрат та повноцінного використання садів.

Розробники продукту Вайкі (Wayki) заявляють, що виробники черешні вже використовують його, щоб швидше розгортати та згортати захисні накриття у відповідь на зміну погоди. Один працівник може розгорнути або згорнути накриття з одного гектара саду всього лише за 20 хвилин. З більшістю існуючих автоматичних або напівавтоматичних систем цей процес триває набагато довше і вимагає значно більшої кількості працівників. Деякі інші системи дуже дорогі.

Використання Вайкі дозволяє рослинам перебувати під впливом природних умов якомога довше, але водночас захистити їх від небезпек, таких, як дощ чи град, максимально швидко. Продукт управляється звичайним ручним дрилем, який повертає механізм намотування для відкривання і закривання сітки.

Систему встановлюють на існуючих стовпах, і вона може працювати з різними видами накриття на одній площі. Компанія працює з фермерами

для використання системи на інших культурах, зокрема чорниці, яблуні тощо, а також на виноградниках.

Що довше фрукти перебувають під впливом природних умов, а не всередині штучного мікроклімату, створеного під накриттям, то вони щільніші і солодші. Наприклад, у черешні під постійним накриттям плоди виростають, як правило, м'якші, втрачаючи до 10 пунктів Дурофелла (Durofell), і не такі солодкі.

Вайкі був розроблений в Чилі, де виробництво черешні, за прогнозами, виросте до майже 40 тисяч гектарів до 2020 року і на частку якої припадає близько 85 відсотків експорту цього фрукту з південної півкулі у північну. Рішення запускається в Європі вперше.

Крістіан Лопес (Cristian Lopez) з Вайкі Європа (Wayki Europe) сказав: «У всьому світі ми переживаємо все більш несподівані погодні умови. Це має серйозні наслідки для плодоовочевого бізнесу, оскільки підвищує ймовірність подій (зокрема дощ, град, сильні вітри), що завдають шкоди фруктам та інфраструктурі (стовпи та кабелі)».

«Вайкі є дуже серйозним вдосконаленням, тому що надає виробникам контроль укриттямсвоїх садів та виноградників за лічені хвилини у відповідь на ці події. Це економить час і витрати на робочу силу, і ми також вважаємо, що, як результат, це допомагає виробляти чудові фрукти. Wayki зарекомендував себе в Чилі і зараз ми знаходимося в дискусії з виробниками, монтажниками і науково-дослідними центрами в Італії і деяких інших європейських країнах».

Вайкі незабаром встановить лінії в черешневих садах Італії та Норвегії і працює з виробниками в Чилі, щоб вдосконалювати та адаптувати систему в подальшому.

Патентована система Вайкі коштує від 350 до 450 євро на ряд, залежно від його довжини та відстані між стовпами.

Дивіться рішення Wayki в дії тут:
https://www.youtube.com/watch?v=USuBr9SIYm4

Для детальної інформації:
www.wayki.cl

DIP

into the freshness of

Ukrainian Fresh Valley

9 Sim'i Sosninykh str., Kyiv, 03148 Ukraine

вул. Сім'ї Сосніних, 9, м. Київ, 03148 Україна

UKRAINIAN FRESH VALLEY

+380 44 466-66-71, +38 096 907-12-07

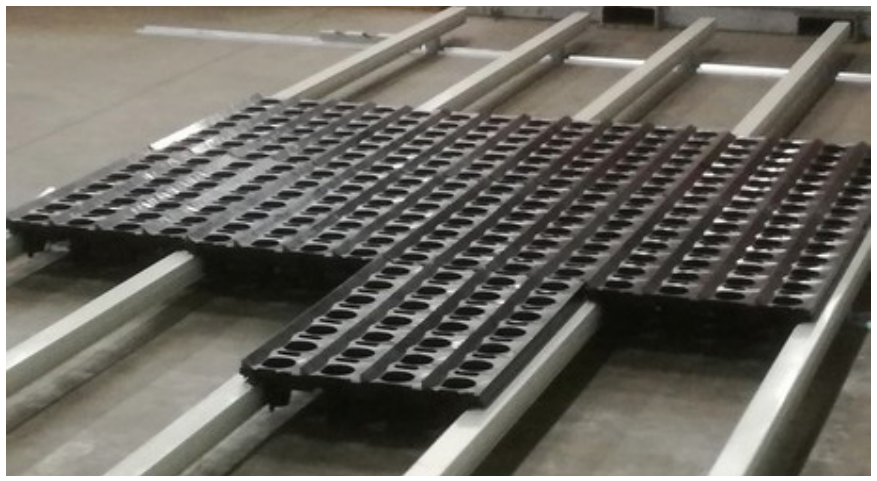
ukrainianfreshvalley@gmail.com

ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА РОЗМНОЖЕННЯ СУНИЦІ

Нова ізольована система для розмноження рослин суниці

У компанії Genson, яка знаходиться в Sint-Oedenrode (Нідерланди) та спеціалізується на виробництві садивного матеріалу ягідних культур, рослини суниці розетками розмножують з липня у спеціально облаштованому полі, у касетах. Розмножуючи таким чином, уникають контакту рослин з ґрунтом, отже, компанія, яка спеціалізується на виробництві садивного матеріалу подібним методом, мінімізує ризики зараження патогенами. До того ж використання спеціальних касет та додаткового обладнання є першим кроком на шляху до повної механізації процесу розмноження.

Тому, для таких спеціалізованих розсадників, краще захистити рослини від зараження патогенами, аніж потім лікувати їх. Фітофтора, наприклад, може спричинити серйозні проблеми. Компанія **Meteor Systems** спільно з **Broekman Agro** розробили систему, яка дозволяє розмножувати суницю розетками, не торкаючись поверхні ґрунту. *«Ми створили бар'єр між рослинами та поверхнею ґрунту за допомогою спеціальної тканини, яка перешкоджає проростанню коренів у ґрунті, поза комірками касети і таким чином унеможливлює потрапляння інфекції у рослини з нього»*, — розповідає **Ерік ван Нівенхейзен (Erik van Nieuwenhuyzen)** з компанії Meteor Systems.



Рослини висаджують у спеціально розроблені касети, які мають 28 комірки, що дозволяє механізувати процес вирощування. Додаткове облаштування, яке встановлюють по боках рядів касет, дозволяє рух різальних механізмів поверх рослин механізовану обрізку. Вентиляційні отвори, які містяться в касетах, дозволяють проникати повітрю та відводити надлишкову воду від поливу та надмірних дощів.

Рослини у таких касетах розміщують дуже щільно. *«Ми можемо розміщувати у півтора рази більше рослин на гектар, використовуючи цю нову систему,* — каже Ерік. — *Це особливо цікаво для виробників розсади, які хочуть збільшити обсяги виробництва, але не мають достатньо площі для цього. Нову систему можна розміщувати на звичайному полі, відведеному для касет, без будь-яких обмежень»*.

Яким же чином досягається розміщення більшої кількості рослин? *«Для способу розмноження суниці розетками в касети вам необхідно бути якомога наближеним до рослини. Коли ж касети знаходяться на землі, вам необхідно тримати подолати відстань, щоб наблизитися до рослин. Але цього не потрібно робити з використанням нової системи. Додаткова відстань — справа минулого. Кожна рослина має однакову і достатню площу для росту, потребує меншої кількості води та інших ресурсів. Через те що рослини розміщуються щільно, вони використовують більше води і менше її уходить в землю»*.

Для можливості роботи поверх касет спеціально розроблено раму. До неї може кріпитися обладнання, яке, крім усього іншого, може, наприклад, полегшити видалення розеток з рослин. Ерік пояснює: *«Завдяки жорсткій конструкції касет, ми можемо саджати касети вздовж усієї ширини 5-ти метрового ряду. Касетне поле слугує базою для механізації процесів. Завдяки машині, яка відрізає вуси, ми можемо проводити обрізку на площі 2 га за один день, що набагато швидше, ніж використовуючи ручний інструмент, коли рослини ростуть просто в землі»*.

Машина для видалення вусів, розеток та листя — це лише перша розробка, і є плани для створення інших. *«У майбутньому ми хочемо прискорити процес наповнення касет і полегшити відрізання розеток. У грудні рослини видалять із касет, добре, якщо цей процес відбуватиметься також автоматично»*.

For more information:

Meteor Systems Breda
Minervum 7081, 4817 ZK Breda
T: +31 (0)76 504 28 42; F: +31 (0)76 501 82 43
E: info@meteorsystems.nl
www.irrigation.com

Конференція «Berry Drive 2018» , що відбудеться 22-23 листопада 2018р за адресою: Київська обл., с. Гатне, вул. Інститутська, 73, Готельно-ресторанний комплекс «Терра» є інновацією у форматі професійних конференцій фруктово-ягідного бізнесу. Організатором події є Асоціація «Ягідництво України» (*www.uaberries.com.ua*).

Чому це інновація? Тому що ми вирішили скомбінувати формат звичайної конференції з професійними тренінгами від видатних професіоналів ягідної індустрії України та Європи.

Темою конференції було обрано управління ягідним бізнесом, бо ефективне управління – запорука конкурентоспроможного та прибуткового бізнесу. Ми будемо говорити про бізнес на всьому ланцюгу – розсадник, ферма, переробка.

Перший день конференції буде призначений виступам українських та іноземних практиків, які поділяться історіями своїх успіхів, знахідками та шляхами вирішення проблем.

Під час другого дня конференції буде проведено 3 тригодинні майстер-класи з керування ягідним бізнесом з вирощування, переробки та професійного розсадника.

Майстер-класи проведуть провідні професіонали міжнародного рівня з досвідом роботи в різних країнах Європи та світу.

Майстер-клас для розсадників проведе Тадеуш Кусібаб – відомий польський експерт, керівник in vitro розсадника PLANTIN, Польща.

Майстер-клас з управління фермою проведе Ерман Ерголу - кервник виробництва ТОВ «Адана 3». «Адана 3» це українське підприємство, засноване досвідченими Американськими та турецькими виробниками посадкового матеріалу та ягід. Компанія має 10га розсадника та 50га ягідних плантацій суниці, ожини та чорниці високорослої.

Ім'я спікера, що проводитиме майстер-клас із переробки буде повідомлено додатково.

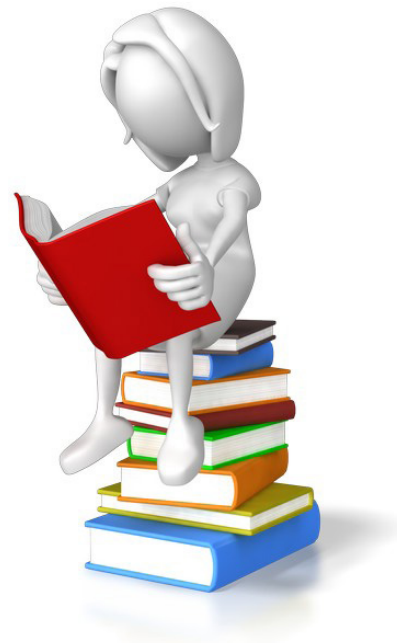
По закінченні майстер-класів панельна дискусія з усіма експертами підведе підсумок двом надзвичайно інформативним та практичним дням.

КОМУ ВАРТО ВІДВІДАТИ BERRY DRIVE 2018?

Конференція неодмінно буде цікавою для менеджерів та власників ягідного бізнесу, бо розкриватиме теми... *Читати далі*

ЩО ОСОБЛИВОГО У КОНФЕРЕНЦІЇ BERRY DRIVE 2018?

Конференція триватиме два дні. Перший день проходитиме у звичному для конференцій форматі... *Читати далі*



ЯКІ ГОЛОВНІ ТЕМИ РОЗКРИЄ КОНФЕРЕНЦІЯ BERRY DRIVE 2018?

«Управління бізнесом»: у цьому блоці будуть розглянуті різні кейси зі створення та управління... *Читати далі*

МИ ОЧІКУЄМО ПОНАД 100 УЧАСНИКІВ – КЕРІВНИКІВ ТА ВЛАСНИКІВ ЯГІДНОГО БІЗНЕСУ.

Ми очікуємо понад 100 учасників – керівників та власників ягідного бізнесу. Також під час конференції пройдуть закриті збори членів Асоціації «Ягідництво України», на яких будуть обговорюватися результати роботи Асоціації в 2018 році та плани на 2019 рік.

Вартість дводенної участі в конференції при реєстрації до 01.11.2018 – 2800 грн з особи, після 01.11.2018 – 3500 грн з особи. Вартість одноденної участі (будь який день) - 2000 грн з особи, після 01.11.2018 – 2500 грн з особи. Для членів Асоціації «Ягідництво України» надається знижка 25%.

Генеральний медіа-партнер конференції, інформаційний проект *ProfiHort Media*, запрошує усіх долучитися до участі у заході!

Всі оновлення стосовно події відображаються на офіційній сторінці Форуму *http://berrydrive.com.ua/*
Контактный телефон : 067 487 37 49

DIP

into the freshness of

Ukrainian Fresh Valley

9 Sim'i Sosninykh str., Kyiv, 03148 Ukraine
вул. Сім'ї Сосніних, 9, м. Київ, 03148 Україна

UKRAINIAN FRESH VALLEY

+380 44 466-66-71, +38 096 907-12-07
ukrainianfreshvalley@gmail.com

UFP

UKRAINIAN FRESH&FROZEN PRODUCTS

CERTIFIED BY ORGANIC STANDARD.

FIELDS

Own berry fields on which we and our partners grow various berry crops

FACTORIES

Three chambers of shock freezing. Products are frozen no more than 12 hours after harvesting

in berries we trust

Ukrainian **Fresh&Frozen** Products

DISTRIBUTION

+/- 3000 pallets in storage at -20 °C. Constant monitoring of room temperature and the product temperature. Marking of each lot.

LOGISTICS

More than **15 own trucks refrigerators.** UFP is a member of RENAMAX Group, which allows us to deliver anywhere in the world

CONTACTS:
+380 67 703 15 10; +380 67 703 11 61
Manufacture: 54 Ogienka str., Malyn, 11600 Ukraine
Office: 9 Sim'i Sosninykh str., Kyiv, 03148 Ukraine

hello@ufp.kiev.ua www.ufp.kiev.ua