PROFIHORT MAGAZINE I ISSUE 10

ProfiHort

СВІТОВИЙ РИНОК КРОХМАЛЮ

LALLEMAND — ЖИТТЯ В СТИЛІ «БІО»

УЙФЕГЕРТОЇ ФЮРТЕШ® — НОВА ЗІРКА ВИШНЕВИХ САДІВ УКРАЇНИ!

Світовий ринок ЯБЛУК

РИНОК ЗАМОРОЖЕНИХ ЯГІД США

ДРАЙВЕРИ РИНКУ ЛОХИНИ

PROFESSIONAL & PROFITABLE HORTICULTURE

3-5 грудня 2019

FRESH BUSINESS EXPO 2019

VIII Міжнародна виставка галузі плодоовочівництва України та країн СНД

Включно з:

GREENHOUSE TECHNOLOGIES

Організатори:

МІСТО МРІЇ

ТОВ «Компанія» Місто Мрії»
Україна

nova

Nova Exhibitions B. V.
Нідерланди

АПК ІНФОРМ ОВОЧІ & ФРУКТИ

Проект «АПК-Інформ: овочі та фрукти»
Україна

МВЦ | КИЇВ | УКРАЇНА

WWW.FRESHBUSINESS-EXPO.COM

GLOBAL BERRY CONGRESS

SAVE THE DATE

30 MARCH-01 APRIL 2020
ROTTERDAM

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

berrycongress.com

For information on sponsorship and exhibition opportunities email **info@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

ЗМІСТ

ProfiHort Magazine №10 - Серпень 2019

АКТУАЛЬНО

08 Драйвери ринку лохини України

УПАКОВКА

20 Інноваційна упаковка для зберігання свіжої лохини

23 Споживачі не хочуть платити за екологічну упаковку

ПОДІЇ

27 Біопрепарати LALLEMAND — українським фермерам!

31 Передові рішення для плодоовочевого бізнесу

ІННОВАЦІЇ

35 Чому японські дині такі дорогі?

38 Стікер зберігає фрукти свіжими до двох тижнів

41 Технології 4.0 у плодоовочівництві

44 Вітрові машини здатні зберегти 100% яблук під час нічних заморозків

45 Уйфегертої Фюртеш® — нова зірка вишневих садів України!

52 Черешня Наталі — дебют нового сорту!

ЗМІСТ

ProfiHort Magazine №10 - Серпень 2019

ОГЛЯД РИНКІВ

54 Огляд світового ринку черешні

60 Ринок заморожених фруктів, соків та овочів США

65 Світовий ринок яблук

ЯГОДИ

73 Ягоди годжі наразі збирають в Masseria Fruttirossi

75 Третій національний конгрес «ЯГІДНИЦТВО ТА КООПЕРАЦІЯ-2019»!

77 П'ять нових сортів суниці селекції Каліфорнійського Університету

81 «VERRYBERRY» — ярмарок крафтових ягідних продуктів!

82 Нові сорти суниці Іст Моллінгського Селекційного Клубу

85 Суниця з високогір'я Альп

ПОДІЇ

87 Відкриваємо нові можливості на «FRUITS, BERRIES & VEGETABLES 2019»

89 WARSAW FOOD EXPO – найбільший продовольчий ярмарок у Польщі!

90 BIOEXPO WARSAW — провідна подія органічної промисловості

ОГЛЯД РИНКІВ

91 Ринок артишоку ЄС

95 Ринок картопляних чіпсів ЄС

99 Ринок крохмалю ЄС

СЛОВО РЕДАКТОРА

Шановні Друзі!

Ми підготували для вас черговий номер інтерактивного журналу ProfiHort Magazine, до якого увійшли матеріали про інноваційні розробки, які з успіхом використовують виробники і переробники у світі, та аналіз світового ринку деяких продуктів. Таким чином, ми робимо інформаційну платформу *ProfiHort* майданчиком для трансферу технологій і розуміння ринкових тенденцій, щоб зробити українських виробників плодоовочевої продукції та переробників більш інформованими, а отже, й успішнішими.

У назві номера ми зробили акцент на український ринок лохини, адже це новий напрямок, який швидкими кроками, випереджаючи час і наздоганяючи своїх закордонних колег, українські фермери намагаються опанувати.

Хоча й існують переживання та побоювання, зважаючи на обсяги площ, засаджених цією культурою за декілька останніх років, що в якийсь момент відбудеться перевиробництво і ринок не зможе спожити запропонований обсяг.

Проте хочеться віддати належне тим найсміливішим, які разом із розвитком виробничої бази до-

клали чимало зусиль до маркетингу та пошуку можливостей збуту на закордонних ринках, і реалізовують не сировину, (просто зібрану у ящик ягоду), а продукт — відсортований, відкалібрований, однорідний, у стані споживчої стиглості, який продають під брендом у привабливій упаковці, а також зробили акцент на часткову переробку, щоб трохи розвантажити ринок та зайняти нові ніші.

Адже їхній успіх рівноцінний успіху країни у іміджевому плані, розвитку економіки, забезпечення населення працею та надходження до бюджету через оподаткування.

Репортажний матеріал із семінару з вирощування лохини, організованого компанією *Розетта Агро* – постачальником якісного сертифікованого садивного матеріалу плодових і ягідних культур, зокрема лохини, на базі компанії *БЕТЕК* – піонера індустрії та найбільшого виробника ягід лохини в Україні, стане вам в пригоді та буде дорожньою картою існуючого чи бажаного бізнесу.

Основне завдання ProfiHort Media — масимально наблизити читача до епіцентру продукування інформації, зробити її зручною та сприйнятливою, яку ви зможете трансформувати у власний успіх.
Дякуємо за можливість бути з вами!

Видавництво «ProfiHort»

Журнал розповсюджується в електронній формі без обмежень.

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

Телефон:
+38 096 907-12-07
+38 097 886-31-46

profihort@gmail.com

www.profihort.com

/profihortmedia

ДРАЙВЕРИ РИНКУ ЛОХИНИ УКРАЇНИ

Компанія** «Розетта Агро» **провела День поля спільно з ТОВ «Бетек» (25.06.2019, с. Барвинівка на Житомирщині)

Останній тиждень першого місяця літа 2019 р. ознаменував в Україні офіційний старт сезону реалізації лохини з відкритого ґрунту. Це ідеальний час, щоб зібратися разом — вирішили у компанії «Розетта Агро» і провели 25 червня на базі товариства «Бетек» навчальну зустріч для українських фермерів, що займаються промисловим виробництвом цієї ягоди та орієнтовані на її експорт. Перебуваючи у найпотужнішому «лохиновому» господарстві нашої держави, яке знаходиться у селі Барвинівка, що у Новоград-Волинському районі Житомирської області, виробники мали унікальну можливість перейняти передовий світовий досвід, що ним щиро ділилися господарі та запрошені спікери під час теоретичної частини. На практиці побачили, як виглядає холодний ланцюг лохини (від організації збору ягід на полі, доставки їх до сховища та післязбиральної доробки з охолодженням, сортуванням, пакуванням та довготривалим зберіганням у регульованому середовищі), а також оцінили стан рослин і дегустували ягоди нових інноваційних сортів на демонстраційній ділянці.

З вітальним словом до учасників зустрічі звернулася власник **ТОВ «Розетта Агро» Фредеріка Вогель**, яка тепло привітала ключових клієнтів компанії, голландських партнерів та спеціально запрошених гостей з «Ahold» — оператора міжнародної мережі супермаркетів.

ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ НА НОВИХ РИНКАХ ТРЕБА БУТИ КРАЩИМ НІЖ НАЙКРАЩІ

Споживання лохини щороку зростає, і саме споживачі рухають роздрібну торгівлю у напрямку сталості і соціальної відповідальності з дотриманням чесності та прозорості. Найбільша потреба у ягоді виникає на ринку під кінець сезону. Зокрема, наприкінці сезону 2018 р. деякі європейські компанії не могли виконати взяті на себе зобов'язання щодо постачання лохини і шукали її в Україні. Це свідчить про існуюче вікно можливостей для українських експортерів цієї популярної ягоди.

«Для закріплення на міжнародних ринках українським експортерам ягідної продукції необхідно дбати про якість ягід вздовж усього холодного ланцюга, адже один невдалий крок окремого виробника може зіпсувати репутацію цілої країни. — зазначила спікер — ***Оскільки ви виходите на нові ринки, якість вашої продукції має бути не просто дуже високою, а кращою ніж у найкращих».***

Пані Вогель подякувала приймаючій стороні в особі власника «Бетек» Володимира Федончука та директора Віктора Фарафонова за гостинність й готовність ділитися з колегами своїм багаторічним досвідом з виробництва та експорту ягід лохини та побажала усім вдалого сезону.

«Для нас усіх важливо тримати репутацію на найвищому рівні і це те, заради чого ми зібралися».

Фредеріка Вогель: *«Для нас усіх важливо тримати репутацію на найвищому рівні і це те заради чого ми зібралися»*

Участь у Дні поля взяли промислові виробники лохини, які орієнтовані на її експорт

МАЙСТРИ СВОЄЇ СПРАВИ АБО ХОЛОДНИЙ ЛАНЦЮГ В ДІЇ

Чим живе нині і які плани на майбутнє має найбільша в Україні та одна з найбільших в Європі плантацій лохини присутні могли почути з презентації директора товариства «Бетек» **Віктора Фарафонова**.

«Розпочинали ми свою діяльність у 2010 р. з детального вивчення ринку і об'їздили провідні країни-виробники лохини. Відвідали багато сучасних плантацій лохини у США, але своєю від-

Віктор Фарафонов: *«Ми розпочинали свій бізнес з Fall Creek і зараз продовжуємо працювати з Fall Creek»*

критістю нам імпонувала Fall Creek. Вони допомогли нам не лише з технологіями, а й багато з ким познайомили».

У ТОВ «Бетек» займаються вирощуванням винятково лохини. Перші 154 га висадили у 2011 р. завезеними зі Сполучених Штатів, і дорощеними на місці до відповідних розмірів саджанцями Дюка, Блюкропа, Блюголда та Елліота. Головні фахівці господарства працюють тут з перших днів, тому вже достатньо добре відпрацювали технологію. Це помітно з відмінного стану рослин та їх навантаження врожаєм. Міжряддя утримують під задернінням, а гряда накрита мульчувальною плівкою, під якою прокладено трубки краплинного зрошення. На основі даних ґрунтової та листкової діагностики з поливом вносять необхідні кількості добрив. Є тут і власна пасіка з майже 200 вуликів, але крім бджіл для кращого запилення застосовують також джмелів та осмій.

За рекомендаціями американських консультантів місцеві агрономи у перші два сезони формують кущ і не дозволяють рослинам плодоносити. Тож перший промисловий врожай тут отримали у 2014 р. Після того як «Розетта Агро» зареєструвала у «Державному реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні» нові сорти лохини, збільшили площі за рахунок Аврори та Ліберті. Наразі під насадженнями лохини у господарстві зайнято 325 га, і це не межа — власники планують розширення, але поки вирішують, яким сортам віддати перевагу, щоб бути конкурентними на європейському ринку.

«Ключова роль належить сорту, але свої корективи можуть внести погодні умови, одномоментно знищивши весь урожай. Ось, буквально три дні тому у нас пройшов сильний град і за годину випало 55 мм опадів. Ми спрацювали своїми градобійними пушками, але на 100% захистити врожай не змогли», — хвилюється директор.

Розуміють проблему й власники, які не перестають інвестувати у інноваційний розвиток господарства. Для нівелювання природних катаклізмів на площі 70 га встановили протиградову сітку з антидощовою плівкою, яку розкривають у період збору врожаю.

У сезон масового достигання лохини, ТОВ «Бетек» забезпечує роботою до 2000 людей

Шість гектарів відвели під закритий ґрунт, що також дозволяє прискорити плодоношення на два тижні. Збудували сучасний комплекс для післязбиральної доробки і зберігання продукції. Це дає можливість колективу впевнено дивитися у майбутнє.

А він тут не малий — на постійній основі в господарстві працює понад 100 працівників. І хоча тут є власний самохідний комбайн для збору ягід, увесь врожай тут збирають вручну для отримання ягоди найвищої якості. У сезон масового збору на полі з 8 до 17 год задіяні майже 2000 збирачів, їх щодня комфортабельними автобусами, яких у власному автопарку є 10, з усієї округи вранці доставляють на роботу і ввечері відвозять по домівках.

Щоб отримати ягоду найвищої лежкості, потрібно витримати весь холодний ланцюг: вирощування, вчасний збір, швидке транспортування та охолодження, рітейл. Ви можете виростити ягоду найвищої якості, але без наявності класного холоду її якість може погіршитися настільки, що важко буде реалізувати.

У Бетек ягоду з поля одразу після збору автомобілями доставляють у сховище. Тут її приймають, формують палету стандартної висоти, а спеціалізована «кастомізована» програма генерує для неї етикетку, на якій вказано відведене їй місце у складі. Після прийому палети в базу вона одразу вирушає до прекулєра (камери шокового охолодження), де за дві години температура ягоди спадає з 30 до 2 °С. Потому ягода потрапляє до холодильника або камери з газовим середовищем, де вона може зберігатися 6–10 тижнів до моменту відвантаження замовнику.

*Консультант з вирощування Fall Creeek **Маріуш Падевскі** не на словах знає як суттєво покращити якість ягід та збільшити урожайність*

Обмін враженнями від побаченого

БИТВА ЗА ЯКІСТЬ Є КЛЮЧЕМ ДО УСПІХУ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОГО РИНКУ ЛОХИНИ

Консультант з вирощування Fall Creeek **Маріуш Падевскі** (Mariusz Padewski) презентував українським фермерам практичні аспекти збільшення продуктивності насаджень лохини завдяки використанню прецизійних технологій в управлінні водоспоживанням та мінеральним живленням рослин.

«Результати десятирічних досліджень американських вчених показують, що лише завдяки додаванню у гряді лохини другої стрічки краплинного поливу урожайність зростає на 15%»!

До слова, нещодавно партнери ініціаторів семінару голландська компанія **«VGB Watertechniek»** встановила у демонстраційному саду Розетта Агро у с. Небелиця автоматизовану систему поливу та фертигації з віддаленим доступом 24/7, де воду та добрива подають на основі потреби рослин.

За словами експерта, 90% доступної води рослина витрачає на транспірацію, 1% використовує для фотосинтезу, а 9% — для росту та поділу клітин. Також завдяки руху води рослиною відбувається її охолодження і різниця між температурою повітря і рослини може сягати до 4 °С. Важливе значення має якість води: вміст у ній солей, мінеральний склад тощо.

Стосовно підживлення Падевскі рекомендує за сезон робити 3–4 рази аналіз рослинного матеріалу, ґрунту та поливної води на вміст елементів живлення і на їх основі приймати рішення, оскільки як нестача, так і надлишок окремих елементів може мати негативний вплив на ріст та розвиток рослини. Для прикладу, результати досліджень води показали, що залежно від пори року може змінюватися її мінеральний склад. Зокрема, спостерігали зміни концентрації бору, який відіграє важливу роль у репродуктивних процесах, а його надлишок може бути токсичним для рослини, тощо.

«Застосування цих прецизійних технологій позитивно впливає не лише на урожайність, а й на якість ягід та їх лежкість».

У собівартості продукції ціна діагностики становить дуже мізерний відсоток і навіть допомагає зекономити кошти завдяки нормованому внесенню добрив. Нині необхідно застосовувати смарт-технології, щоб збільшити урожайність та довести якість ягоди до ідеалу, оскільки на якісну ягоду завжди легше знайти ринок збуту.

*Для **Albert Heijn** ми закуповуємо свіжу продукцію у виробників, які розташовані якомога ближче або так далеко наскільки це потрібно*

Як вийти на європейські мережі? Представники **«Ahold»**: Поль Шольман, Франк Біркман та Жуст Классен (Paul Scholman, Frank Brinkman, Joost Claessens) розповіли, яким вимогам має відповідати виробник, щоб постачати свіжу продукцію до провідної голландської мережі супермаркетів **«Альберт Хейн»** (Albert Heijn).

Для цього потрібно контрактувати з **«Бакер Барендрех»** (Bakker Barendrech), яка є сервісною платформою для мережі і забезпечує стабільне цілорічне постачання плодоовочевої продукції, щоб супермаркет міг зосередитися винятково на торгівлі.

Споживання лохини у мережі «Альберт Хейн» зростає швидкими темпами і за три роки з 2015 до 2018 збільшилося майже втричі з 1,7 до 4 тис. тонн. В акційний тиждень тут продають до 0,5 млн пінеток масою 300 г, а в звичному режимі щотижня мережа реалізовує майже 40 т лохини, з яких 1,5 т відповідає вимогам органічного виробництва. Оскільки лохина є найдорожчою ягодою на полиці супермаркету, то якість відіграє найважливішу роль. Якщо покупцеві вона буде не до вподоби, то наступного разу він може і не купити.

Цікавим є алгоритм співпраці мережі з постачальниками, яких вони знають особисто, часто відвідують плантації та формують міцні довгострокові партнерські відносини. Обов'язковим є наявність сертифікатів GlobalGap, а для пакувальної станції BRC або FSCC та соціальний аудит BSCI або SMETA. Перед початком сезону складається програма постачання з прогнозованими обсягами та «правильною» ціною, яка б влаштувала постачальника, мережу і кінцевого споживача.

«Ми закуповуємо продукцію безпосередньо у виробників, які розташовані якомога ближче та за необхідності так далеко, наскільки це потрібно. Важливо, щоб наш постачальник дотримувався принципів сталого виробництва і соціальної відповідальності, був інноваційним і міг забезпечити низьку собівартість продукції поряд з її високою якістю».

Власники Бетек не перестають інвестувати у інноваційний розвиток господарства (градобійні пушки управляються радаром)

Огляд світового ринку лохини та існуючі можливості для українських виробників представив менеджер з роботи з ключовими клієнтами Fall Creek у Європі **Ронні Керстен** (Ronnie Kersten).

Багато лохини споживають у Сполучених Штатах — 1150 г/особу, тобто 0,5 млн тонн. Меншим попитом вона користується на європейському континенті, де у 2017 р. спожили лише 160 тис. тонн цієї ягоди. Це майже 180 г на одну особу, але у Центральній Європі споживання є значно вищим — 550 г.

У Великій Британії за один рік, з 2017 по 2018, споживання ягід лохини зросло на 66% з 55 до 90 тис. т, що у розрахунку на душу населення становить 1400 г.

Основними постачальниками лохини на світовий ринок у холодну пору року є Перу, Чилі, Марокко, Іспанія. Потім сезон стартує у Голландії, Германії, Польщі, але з вересня на ринку спостерігається певний спад, що відкриває можливості для України.

Доповідач зазначив, що, за їх даними, попит на лохину у всьому світі зростатиме й надалі, проте існує конкуренція з нездоровими снеками (чіпси, солодкі батончики тощо), які мають стабільну якість у будь-якому куточку світу. Тому на успіх в ритейлі зможуть розраховувати лише ті виробники лохини, хто зможе забезпечити найвищу якість продукції.

Головні спеціалісти господарства працюють тут з перших днів і добре розуміють важливість таких навчальних зустрічей

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами Fall Creek у Європі ***Ронні Керстен*** *вірить у велике майбутнє для лохини*

«У майбутньому ринок лохини буде більш вертикальним, а мережі закуповуватимуть ягоду якомога ближче від себе та за необхідності так далеко, як потрібно. Зростатиме популярність локальної продукції для локального споживання».

На думку експерта, кожен з учасників ланцюга руху ягід «від поля до виделки» має свої специфічні вимоги до лохини, на основі яких і будують сучасні селекційні програми. Виробнику важливо, щоб сорт був високоврожайним, технологічним з концентрованою віддачою врожаю і високою ціною. Для ритейлу має значення відмінний смак та щільна консистенція ягід, їх одномірність й крупноплідність і низька закупівельна ціна. Споживач найбільшу увагу звертає на зовнішній вигляд, смак, щільність ягоди та її доступність на полиці супермаркету.

«По усіх регіонах прогнозується зростання площ під лохиною, тому у нашому ретельно продума-

*Демонстраційну ділянку закладено у 2017 р. найновішими сортами селекційної програми **Fall Creek***

***Володимир Федончук** відверто відповідав на запитання фермерів стосовно адаптивності нових сортів лохини до умов Житомирщини*

*У Європі Fall Creek щорічно виробляє понад мільйон саджанців сорту **Дюк**, але останніми роками прослідковується тенденція до зменшення.*

ному асортименті є велика кількість сортів для різних зон морозостійкості».

Фахівець рекомендував українським фермерам висаджувати сорти різних строків достигання для подовження сезону постачання і запросив взяти участь у «Дегустаційних днях» у США (15 - 19 липня) і Голландії (30липня – 1 серпня), де можна буде оцінити товарно-смакові якості ягід найновіших сортів селекційної програми Fall Creek.

СОРТИ НА БУДЬ-ЯКИЙ СМАК ДЛЯ РІЗНИХ ЗОН МОРОЗОСТІЙКОСТІ

Завдяки прецизійним технологіям можна поліпшити якість ягоди, але значною мірою вона залежить від сорту та якості садивного матеріалу.

Впроваджуючи нові сорти у виробництво, необхідно спочатку випробувати їх на придатність до умов певного регіону. Тому з особливим інтересом присутні оглянули демонстраційну ділянку, закладену сортами Fall Creek. У ролі екскурсовода був власник господарства **Володимир Федончук**, який відверто відповідав на запитання фермерів стосовно адаптивності нових сортів лохини до умов Житомирщини, та власне вони й самі усе бачили за станом рослин.

З моменту комерційного поширення і донині **Дюк** (Duke) залишається найнадійнішим сортом, якому немає заміни у сегменті ранньостиглих. Характеризується стабільно високою урожайністю завдяки достатній для умов України зимостійкості. Недоліки сорту: невиразний смак, розмір ягід з віком куща зменшується, тому потребує щороку ретельної обрізки.

Зі слів Керстена, лише в Європі Fall Creek виробляє 1,2 млн саджанців цього сорту, але останніми роками прослідковується тенденція до зменшення.

Валор™ (Valor™) є середньостиглим як і Блюкроп, але, на відміну від нього, дуже врожайний, має великі одномірні ягоди, які можна зібрати за 2 рази. Смак їх спочатку терпкуватий, але вони гарно тримаються на кущах і за повної стиглості набувають солодкого смаку. ***«Цей сорт дозволяє вам вирізнятися у сегменті середніх сортів, там, де конкуренція є найвищою. За дослідженнями Fall Creek, він є одним з найбільш зимостійких»***, — зазначив Ронні Керстен.

Середньопізній сорт **Ліберті** (Liberty) набув популярності у фермерів завдяки високій урожайності та чудовим смаковим якостям ягід. Це також підтвердив власник «Бетек», але додав, що у наших умовах він характеризується повторним ростом молодих пагонів восени, через що ті можуть підмерзати. Ситуацію прояснив Маріуш Падевскі: ***«Цей сорт потребує на 20% більше води, і для коригування ростових процесів необхідно раніше весною розпочинати азотне живлення, щоб до кінця літа рослина сформувала гарний листовий апарат на однорічних приростах і це стримає активний повторний ріст»***.

Ласт Колл (Last Call). Цей дуже пізньостиглий сорт у багатьох країнах потенційно може замінити Аврору та Елліот. Плоди великі, солодкі з легким ароматом. Кущ має прямостоячий габітус і характеризується дуже великою силою росту.

Аврора (Aurora) — це один з найпізніших сортів. Він не такий сильнорослий, як Ласт Колл та більш зимостійкий. Його розлогий кущ потребує освітлення у середині під час обрізки. Поспішати зі збором ягід не потрібно, вони гарно тримаються на суцвітті та набирають смакові якості.

У сезоні 2019 Дюк почали збирати 24 червня і очікують отримати понад 15 т/га

*Ягоди сорту **Валор™** довго тримаються на кущах і за повної стиглості набувають солодкого смаку*

*Рослини сорту **Ліберті** потребують на 20% більше води*

*У перспективі сорт **Ласт Колл** може замінити у насадженнях Аврору та Елліот*

*У середині жовтня, в центрі куща сорту **Аврора** можна знайти надзвичайно смачну та дуже дорогу ягоду*

*Сорт **Аврора** надійно захищений протиградовою сіткою з антидощовою плівкою*

*Рослини **Карго** (Cargo) полюбляють навантажувати себе врожаєм, через що сорт й отримав таку назву*

«У середині жовтня, там в центрі куща можна знайти надзвичайно смачну та дуже дорогу ягоду», — напівжартома зазначив Володимир Федончук. Про високі смакові якості соку з ягід Аврори повідомив Падевскі.

Сама назва сорту говорить про те, що рослини **Карго** (Cargo) полюбляють навантажувати себе врожаєм. Вони відзначаються сильнорослістю, вертикальним габітусом і це слід враховувати під час проведення обрізки (сильніше проріджения).

Потому відвідали промислові насадження сорту Дюк у відкритому ґрунті, де другий день тривав збір ягід лохини. Віктор Фарафонов зазначив, що допоки немає масового плодоношення щодня тут задіяно лише 1000 збирачів!!!

ХОЛОДНЕ СЬОГОДНІ — ХОЛОДНЕ ЗАВТРА

На завершення плідного навчального дня родзинкою на торті була екскурсія у «пакхауз» компанії Бетек. Це дійсно надсучасне сховище, укомплектоване передовим європейським обладнанням: камери шокового охолодження (прекулєри) та

*Завдяки цілодобовій службі підтримки, **«Van Kempen»** може віддалено контролювати обладнання, комерційний директор **Франк Буйєн***

***Володимир Федончук:** «Якщо ви хочете отримати якісний холод, то рекомендую звертатися до компанії «Van Kempen»*

У камері шокового охолодження (прекулер) за дві години температуру ягоди понижують з 30 до 2°С

Лохина може зберігатися 6–10 тижнів у камері з регульованим газовим середовищем (вміст CO_2 не більше 10%, а O_2 – 5% за температури 0°С)

камери зберігання з РГС виробництва голландської компанії Van Kempen, сортувальна лінія BBC Technologies тощо.

Франк Буйєн (Frank Boeijen), комерційний директор **«Van Kempen»** — лідера в галузі холодильних технологій — з гордістю демонстрував особливості роботи встановленого ними тут обладнання і відповідав на виникаючі запитання.

«Тут ми встановили 4 камери зберігання та 2 прекулери (шокового охолодження). Автоматику і програмне забезпечення наша команда розробила і спроектувала самостійно. У попередньо зібраному стані обладнання привозять до замовника і місцеві партнери «Van Kempen» в Україні встановлюють його та беруть на сервісне обслуговування.

Уся система управляється автоматикою, яка має інтерфейс з інтуїтивно зрозумілим управлінням. Завдяки цілодобовій службі підтримки ми маємо можливість віддалено контролювати якість роботи обладнання, адже маємо 70 років досвіду із зберігання плодоовочевої продукції. Ми не просто знаємося на холо-

Надсучасний «пакхауз» компанії Бетек укомплектовано холодильним обладнанням Van Kempen та сортувальною лінією BBC Technologies

дильному обладнанні — ми розуміємо біологію продукту».

Найцікавіше було почути оцінку роботи системи з вуст Володимира Федончука: ***«Якщо ви хочете отримати якісний холод, то рекомендую звертатися до компанії «Van Kempen». Прекулєри потужні та прості в управлінні, адже встановлено дисплеї безпосередньо на кожній камері, які відображають температуру продукції та повітря. Така сама інформація доступна також дистанційно з будь-якого гаджета»***.

«Ми не хочемо ніяких коливань температури, тому холодне сьогодні — буде холодним завтра», — резюмував Буєн.

Усі учасники семінару залишилися задоволеними, адже кожен отримав для себе інноваційні ідеї від спілкування з іноземними експертами та менеджментом ТОВ «Бетек».

Фотозвіт заходу можна переглянути тут:
www.facebook.com

Команда ProfiHort Media дякує організаторам за можливість взяти участь у цікавій події та нагадує, що придбати сертифіковані саджанці лохини Fall Creek та холодильне обладнання VanKempen можна в офіційного представника в Україні — *ТОВ «Розетта Агро»*.

ІННОВАЦІЙНА УПАКОВКА
ДЛЯ ЗБЕРІГАННЯ СВІЖОЇ ЛОХИНИ

Ізраїльська компанія StePac L.A. Ltd. запускає технологію XflowTM – запатентоване функціональне рішення, як альтернативну економію традиційній упаковці

Xflow відповідає ринковим тенденціям для зменшення відходів у ланцюжку постачання, економії витрат на робочу силу та використання компактної пластикової упаковки. Продукт буде демонструватися на майбутній виставці PMA Fresh Summit Expo, яка проходитиме 19-20 жовтня в Орландо, (стенд # 4054).

Лохина в контейнерах зазвичай упаковується вручну і поміщається в упаковку з модифікованою атмосферою. Такий процес упаковки може бути трудомістким, тому компанія StePac поставила завдання забезпечити рішення, яке б дозволило скоротити витрати на оплату праці.

«Xflow – це автоматизована лінія пакування нового покоління, яка заощаджує час і гроші, зменшуючи кількість використовуваного пластику до 40%», – пояснює доктор технічних наук Гарі Уорд, менеджер з технічного розвитку StePac.

Xflow поєднує в собі властивості модифікованої атмосфери/модифікованої вологості (MA/MH) пакувальної плівки Xtend®, яка також містить унікальний герметизуючий шар, що робить її сумісною з традиційними пакувальними машинами. Компанія StePac співпрацює з італійською компанією Delfin Srl, яка розробляє машини для упаковки Xflow.

За допомогою системи Xflow, 12 пінеток з ягодами розміщуються на конвеєрній стрічці, де їх автоматично обгортають плівкою Xflow, а потім герметизують перед тим, як помістити в коробку. Це рішення зменшує витрати на робочу силу та плівку, а також при-

зводить до отримання більш привабливого пакунку. Xflow також покращує горизонтальний потік повітря через коробки, що є критичним для ефективного управління охолодженням у холодному ланцюгу.

Xflow значно подовжує свіжість фруктів, овочів і навіть свіжих квітів, надаючи функцію MA/MH, що уповільнює дихання і старіння, пригнічуючи розвиток мікробів. Це також знижує зневоднення і втрату ваги під час зберігання і транспортування. Індивідуальні параметри передачі водяної пари (WVTR) плівкою забезпечують оптимальний контроль вологості упакованої продукції по всьому ланцюгу постачання, усуваючи вільну вологу, тим самим полегшуючи ризик поширення мікробів.

«Ми спеціально розробили це пакувальне рішення, щоб допомогти перуанським експортерам досягти більш ефективної автоматизації пакування ягід лохини», – додає Уорд. ***«Інші клієнти в даний час проводять комерційні випробування з Xflow для зеленої цибулі і стручкової квасолі, і ми очікуємо, що багато інших свіжих продуктів виграють від цього передового рішення».***

ПРО STEPAC

StePac спеціалізується на функціональній упаковці свіжих продуктів. Його всесвітньо відомі бренди включають в себе рішення Xtend®, Xgo™, Xflow™ та Xbloom™ з модифікованою атмосферою/модифікованою вологістю упаковки. Ці пакувальні рішення знижують втрату ваги, уповільнюють дихання і старіння та гальмують розмноження мікроорганізмів, продовжуючи термін та якість зберігання.

Джерело: https://fruitworldmedia.com

29-31 жовтня

Міжнародна виставка ефективних рішень для агробізнесу

AGRO complex 2019

АгроКомплекс

www.agrocomplex.kiev.ua

На «АгроКомплекс 2019» очікується:

більше **450** компаній

національна експозиція **Німеччини**

колективні експозиції **Китаю, Туреччини**

понад **15** країн світу

більше **18 000** відвідувачів

виставкова площа **30 000** м²

Тематичні розділи:

- Альтернативна енергетика та біоенергетика
- Біологічні препарати
- Внутрішньогосподарська логістика
- Добрива та засоби захисту
- Зернове господарство
- Нішові напрямки виробництва с. г. продукції
- Обладнання для переробки с. г. продукції
- Промислове бджільництво та джмільництво
- Селекція та насінництво
- Тепличні технології
- Техніка та обладнання
- Точне землеробство та діджитал-рішення
- Фермерське та крафтове виробництво
- Фінансові та страхові інструменти

МВЦ, Київ

Ⓜ ЛІВОБЕРЕЖНА

Організатор:
КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТОВИЙ ЯРМАРОК

Дирекція виставки:
+380 44 490 64 69
e-mail: agro@kmkya.kiev.ua

Інформаційні партнери:

СПОЖИВАЧІ НЕ ХОЧУТЬ ПЛАТИТИ ЗА **ЕКОЛОГІЧНУ УПАКОВКУ**

У Дюссельдорфі 4-5 червня відбувся перший Європейський форум упаковки (European Packaging Forum). Численні учасники з Німеччини та Європи відвідали його, щоб отримати інформацію про поточну ситуацію на ринку та можливий розвиток на майбутнє.

Багато лекцій було присвячено закладанню основ роботи з упаковкою в роздрібній торгівлі: як полягає ситуація стосовно законодавства про пакування? Навіщо нам потрібна упаковка і які її переваги? Чи можете ви обійтися без упаковки? Які існують альтернативи пластику і паперу? І як певні ідеї вже комерціалізовано? Всі ці питання було обговорено під час заходу. Незважаючи на те, що наприкінці дня не було «генерального плану», настрій був позитивним, а позиції німецьких ритейлерів було підсумовано: якомога менше пакування там, де це можливо.

Переглянути фоторепортаж можна тут.

СТІЙКА УПАКОВКА. ЦЕ ТЕ, ЩО ХОЧЕ СПОЖИВАЧ

Для аудиторії пакувальників, маркетологів і виробників машин необхідно було пролити світло на те, як це виглядає з боку споживачів. Доктор Ральф Майєр де Гроот (Dr. Ralf Mayer de Groot) з Mayer de Groot Marketing-Research і Consult GmbH задався питанням: що споживачі дійсно хочуть, коли мова йде про упаковку? Для цього він порівняв свідомі і несвідомі критерії прийняття рішення. На думку Майєра де Гроота, найважливішими для споживачів характеристиками упаковки для ягід є захисна функція (від забруднення та пошкодження), видимість плодів і термін лежкості в упаковці.

«Кліматичні критерії» менш важливі, існує суперечність щодо переваг упаковки. «У теоретичному плані екологічності надавали значення, але на практиці це було не настілки важливо».

Ціна також залежить від цього. Водночас у виборі без зазначених цін найпопулярнішою упаковкою була комбінація «groundwood bowl and flowpack», але з позиції ціни ПЕТ упаковка (PET) краща. ***«Багато споживачів не хочуть платити за екологічну упаковку».***

СПОЖИВАЧ КУПУЄ ОЧИМА

Однак питання про те, який саме тип упаковки споживач вибирає, ще не вирішено. Алессандро Ферарессо (Alessandro Ferraresso) пояснює: ***«У минулому упаковку не так цінували, але сьогодні нашою метою є «спілкування» через упаковку».***

Ідеальна для нього упаковка має три основні риси:

- раціональність (вона має бути практичною і функціональною, вимагає ефективного використання матеріалів);
- відповідальність (упаковка має бути стійкою та забезпечувати зв'язок з самим продуктом, що міститься у ній);
- свіжість (упаковка має бути візуально привабливою та правдивою).

«Упаковка дуже важлива, і розмова про неї — це майбутнє, — зазначив Ферарессо. — ***Ви можете працювати з різними рівнями інформації, від суто прагматичної упаковки до наявності в інтернеті на продукті, який споживачі можуть використовува-***

ти, щоб бути в курсі». Використання соціальних медіа може сприяти залученню дітей і підлітків — батькам потрібне не більше ніж джерело інформації». Мета полягає в тому, щоб залучити всі частини суспільства до дискурсу: ***«Тільки таким чином кожен може допомогти з'ясувати різницю».***

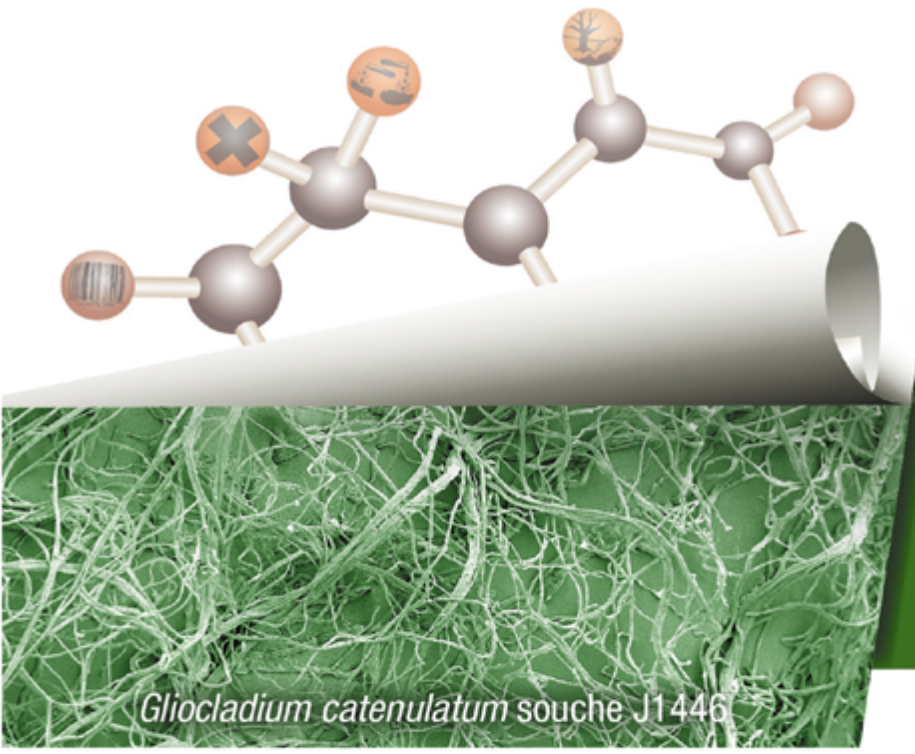
РІШЕННЯ ДЛЯ ПАКУВАННЯ У ТОЧКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ (POS)

Ульріх Будник (Ulrich Budnik), керуючий директор Rewe Homberg & Budnik, взяв участь у форумі, щоб відповісти на запитання про досвід у двох його відділеннях у Дортмунді. По-перше, він підкреслив відмінності в очікуваннях споживачів з різним рівнем доходів у роздрібній торгівлі продуктами харчування. У регіонах з вищим рівнем життя важливим фактором є емоційність у торгівлі продуктами харчування. Наприклад, у своїй нещодавно відреставрованій філії він пропонує дегустації і, таким чином, може встановити плату за вхід. Відділ плодоовочевої продукції — це обличчя супермаркету: ***«Заможні клієнти приділяють більше уваги зв'язку виробника і ритейлера».***

«Споживачі відчувають потребу вибирати найкращі фрукти і овочі», — говорить він. Як результат нам доводиться позбуватися багатьох продуктів наприкінці дня. Цікавим було рішення проблеми, з якою він прийшов: ***«Таким чином у нас з'явилася вітрина для делікатних фруктів і овочів в одному з магазинів, де гриби і кісточкові фрукти в паперових і порційних пакетах упаковують безпосередньо наші співробітники для клієнтів. Продажі в цьому сегменті повільно зростають, а відходи значно скорочуються».***

Він робить висновок, підкреслюючи, що не бачить плодоовочеву індустрію як найбільшого винуватця навали упаковок у природі: ***«Звичайно, нам теж треба щось змінювати, але я бачу більшу проблему з іншими продуктами і особливо косметикою».***

Джерело: www.freshplaza.com



Біологічний фунгіцид
проти збудників грибних хвороб

PRESTOP®

Висока концентрація *Gliocladium catenulatum* ефективного штаму *J1446*, мікроорганізму з фунгіцидною дією.

PRESTOP® захищає ваші культури протягом 3-4 тижнів проти гнилей наземної частини:
- **Сіра гниль:** викликана ***Botrytis cinerea*** на томатах, солодкому перці, огірках та полуниці.
- **Аскохітоз:** викликана ***Didymella bryoniae*** на огірках.
- **В'янення** та кореневі гнилі, викликані ***Pythium, Phytophthora, Rhizoctonia*** і ***Fusarium*** на ягодах, овочах, салатах та ароматичних рослинах.

- Біологічний механізм дії
- Відсутній термін очікування
- Пролонгована дія
- Без хімічних залишків

Революція в мікробіологічному захисті рослин

Може використовуватися в органічному сільськогосподарському виробництві відповідно до Постанови (ЄС) 834/2007

Lallemand Plant Care розробляє та пропонує найкращі штами мікроорганізмів, відібрані для поліпшення стану здоров'я та розвитку рослин.

АГРІТЕМА
Київ – 03150 вул. Ковпака, 3
Tel: +38 (050) 388 00 20 | +38 (044) 355 70 55
факс: +38 (044) 52114 25
e-mail: office@agritema.com | **www.agritema.com**

LALLEMAND
LALLEMAND PLANT CARE

БІОПРЕПАРАТИ LALLEMAND — УКРАЇНСЬКИМ ФЕРМЕРАМ!

У Києві 25-26 липня 2019 р. відбулася зустріч Клубу ключових партнерів Lallemand Plant Care у регіоні Європа, Близький Схід та Африка

Організатором міжнародного семінару виступив офіційний партнер Lallemand в Україні — компанія *Агрітема (Agritema LLC),* яка своєю візією бачить постачання інноваційних біологічних препаратів українським фермерам.

Lallemand Plant Care є агробізнесом канадської групи компаній *Lallemand*, який зосереджений на використанні мікроорганізмів та їх похідних у рослинництві (біодобрива; пробіотики ґрунту та біостимулятори; біопрепарати для захисту рослин від хвороб та шкідників).

Метою Клубу (Lallemand Plant Care Club Connect) є об'єднання дистриб'юторів з різних країн для обміну знаннями задля розвитку ключових партнерів і впровадження інноваційних біопродуктів на нові ринки.

За два дні учасники зустрічі Клубу — міжнародні експерти з Франції, Великої Британії, Іспанії, Італії, Туреччини, України, Марокко, Замбії, ПАР мали можливість відвідати низку господарств Київщини, які на своїх полях, за рекомендаціями ТОВ «Агрітема», застосовують продукти виробництва Lallemand.

Українські фермери, агрономи та власники господарств: Агрофірма «Когорта», ТОВ «Агріко Україна», ТОВ «Кооператив Агровесна», СВК «Ягідки» (ТМ Big Blue), Інститут картоплярства НААН, ТОВ «Агрофірма Київська» поділилися результатами застосування біологічних препаратів АгріБактер, Райс Пі, Престоп, ІнтраСелл. Натомість іноземні фахівці надали поради щодо найефективнішого внесення продуктів Lallemand Plant Care на ягідних, овочевих культурах, картоплі, сої тощо.

Команда ProfiHort Media дякує організаторам за можливість взяти участь у зустрічі Клубу.

Репортаж з події шукайте у черговому номері журналу ProfiHort та на сайті https://www.profihort.com — інноваційному ресурсі для професіоналів плодоовочевого бізнесу.

Фоторепортаж заходу:

Day 1 - https://www.facebook.com

Day 2 - https://www.facebook.com

LALLEMAND

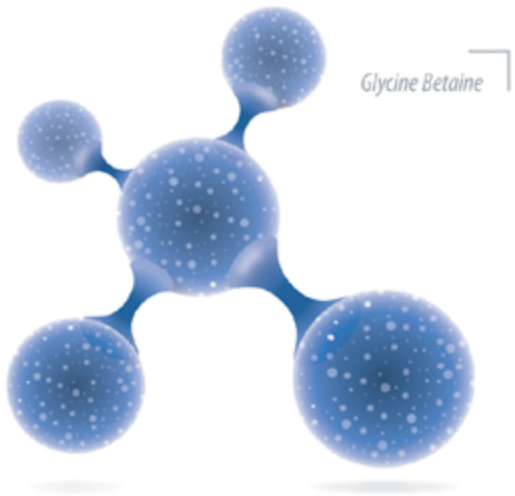
LALLEMAND PLANT CARE

СПЕЦІАЛІСТ
в світі
мікроорганізмів

IntraCell®

Забезпечує оптимальний врожай та якість, захищає сільськогосподарські культури в складних умовах на ключових етапах розвитку.

IntraCell® - високорозчинний препарат, містить понад 97% природного гліцин бетаїну, стійкого і потужного осмопротектора.



ПЕРЕВАГИ IntraCell®:

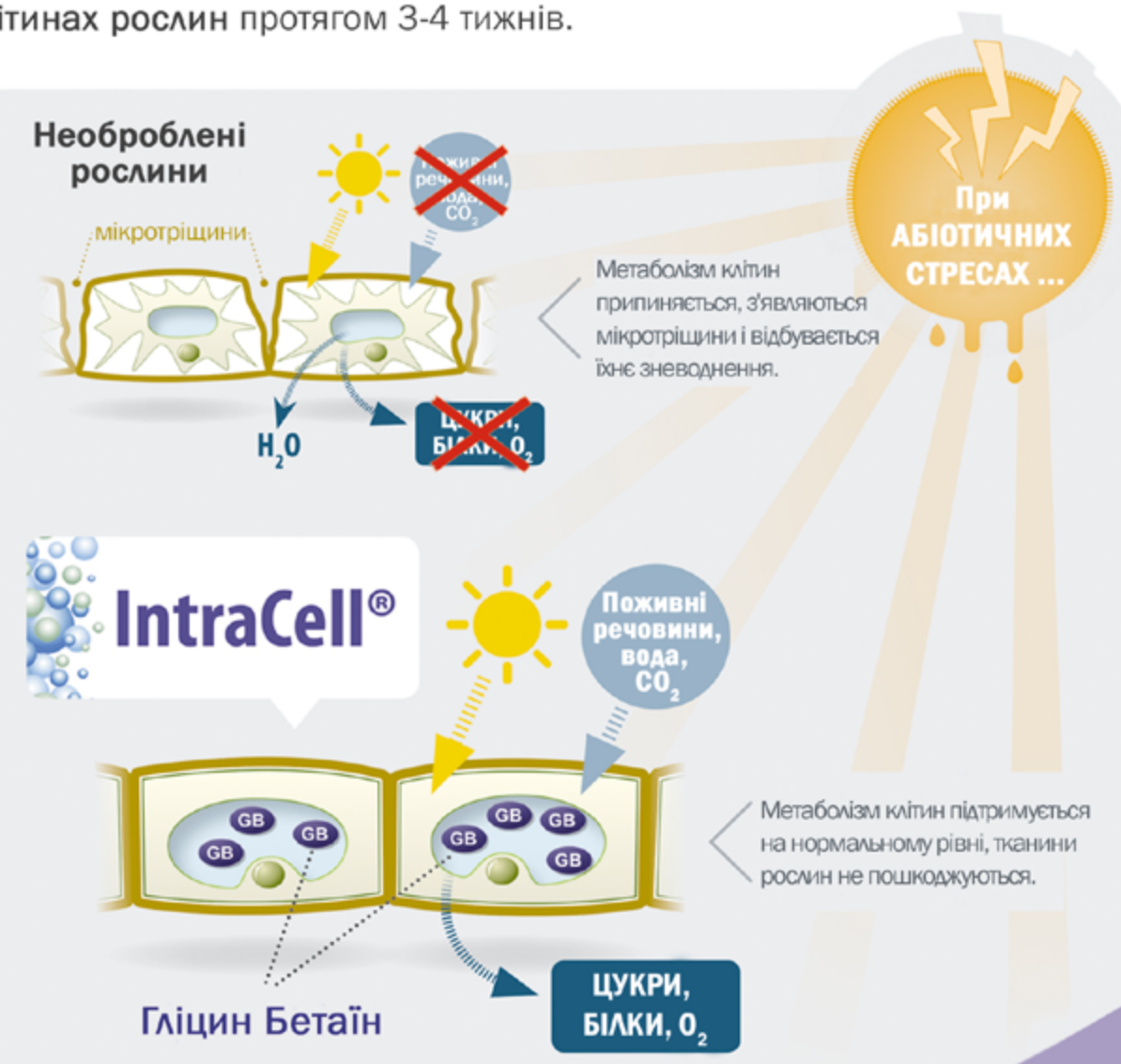
- **Підвищення продуктивності культур за стресових ґрунтово-кліматичних умов:** спека, засоленість ґрунту, посуха, низькі температури.
- **Швидко абсорбується і переміщується по всій рослині** протягом 24 годин.
- **Залишається активним в клітинах рослин** протягом 3-4 тижнів.

МЕХАНІЗМ ДІЇ

IntraCell® проникає в клітини за 24 години та регулює осмотичний баланс рослин, залишаючись активним щонайменше 21 день.

Результатом є:

- **Покращена здатність** рослин абсорбувати та ефективно зберігати воду з ґрунту;
- **Більша витривалість** клітин та підтримання нормального обміну речовин за стресових умов: посуха, засоленість ґрунту та температурний шок;
- **Прискорення мобілізації** кальцію та мікроелементів.



АГРІТЕМА
Київ – 03150 вул. Ковпака, 3
Tel: +38 (050) 388 00 20 | +38 (044) 355 70 55
факс: +38 (044) 52114 25
e-mail: office@agritema.com | **www.agritema.com**

LALLEMAND
LALLEMAND PLANT CARE
www.lallemandplantcare.com

10/2017 - V01

BIOFACH AMERICA

into organic

ALL THINGS ORGANIC

Baltimore, USA

The Baltimore Convention Center

Education & Events: September 11 – 14, 2019

Trade Show: September 12 – 14, 2019

biofach-america.com

International patron:

IFOAM ORGANICS INTERNATIONAL

Co-located with:

Natural Products EXPO EAST®

Co-organizer:

NÜRNBERG MESSE

ПЕРЕДОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ ПЛОДООВОЧЕВОГО БІЗНЕСУ

ASIA FRUIT LOGISTICA – найбільший плодоовочевий хаб Азії

Найбільший в Азії виставковий та інформаційний центр для плодоовочевого бізнесу повертається до Гонконгу і пройде 4-6 вересня в AsiaWorld-Expo. Експоненти з більш ніж 40 різних країн, що охоплюють Азію та решту світу, вже зареєструвалися, щоб продемонструвати свою продукцію та послуги.

На виставці ASIA FRUIT LOGISTICA буде представлено цілий ряд сучасних рішень: технології щодо вирішення проблеми харчових відходів, інструменти для постачання плодів оптимальної стиглості тощо.

Рішення для післязбиральної доробки надають відчутні переваги всім учасникам ланцюга створення доданої вартості свіжих фруктів і овочів, тому багато таких інновацій буде представлено на виставці ASIA FRUIT LOGISTICA.

Ключові гравці у технологіях і післязбиральних рішеннях будуть широко представлені, включаючи такі компанії: Decco Postharvest, DeltaTrak, Felix

Instruments, Greenkeeper Iberia, Interko, Keep Fresh, Manter International, Miatech, Netfresh і Peakfresh. Для ознайомлення з оновленим списком учасників відвідайте: www.virtualmarket.asiafruitlogistica.com

Американська компанія Apeel Sciences представить Apeel, невидиме покриття, що наноситься на шкірку фруктів і овочів для збереження свіжості та зменшення відходів. Виготовлений з матеріалів рослинного походження, Apeel забезпечує захисний шар, який сповільнює швидкість втрати води і процес окислення, значно збільшуючи термін зберігання свіжих продуктів.

«Оскільки Apeel збільшує лежкість і транспортабельність продукту, це значно скорочує кількість відходів і дозволяє постачальникам доставляти фрукти і овочі на ринок в їх оптимальній споживчій стиглості, і не обов'язково вимагає охолодження», — повідомив Гордон Робертсон (Gordon Robertson), головний спеціаліст Apeel Sciences. — ***«Придатний як для органічно так і конвенційно вирощених продуктів із постійно зростаючою кількістю категорій, Apeel є єдиним, від початку до кінця рослинного походження, перевіреним рішенням для подовження свіжості».***

Ринки Азії мають репутацію дуже вимогливих, щодо стандартів якості, тож технології, які можуть забезпечити відповідність таким стандартам, мають зростаючий попит — не в останню чергу це стосується рішень для перевірки щільності плодів.

«Азія є зростаючим ринком, і попит на інструменти, які дозволяють вимірювати параметри якості фруктів та овочів, безумовно, зростає», — зазначив Енріко Туроні (Enrico Turoni), засновник і директор італійської групи TR Turoni, яка представить свої портативні інструменти для вимірювання щільності на ASIA FRUIT LOGISTICA. ***«Ринок рухається до інструментів, які можуть гарантувати надійність та точність таких вимірювань».***

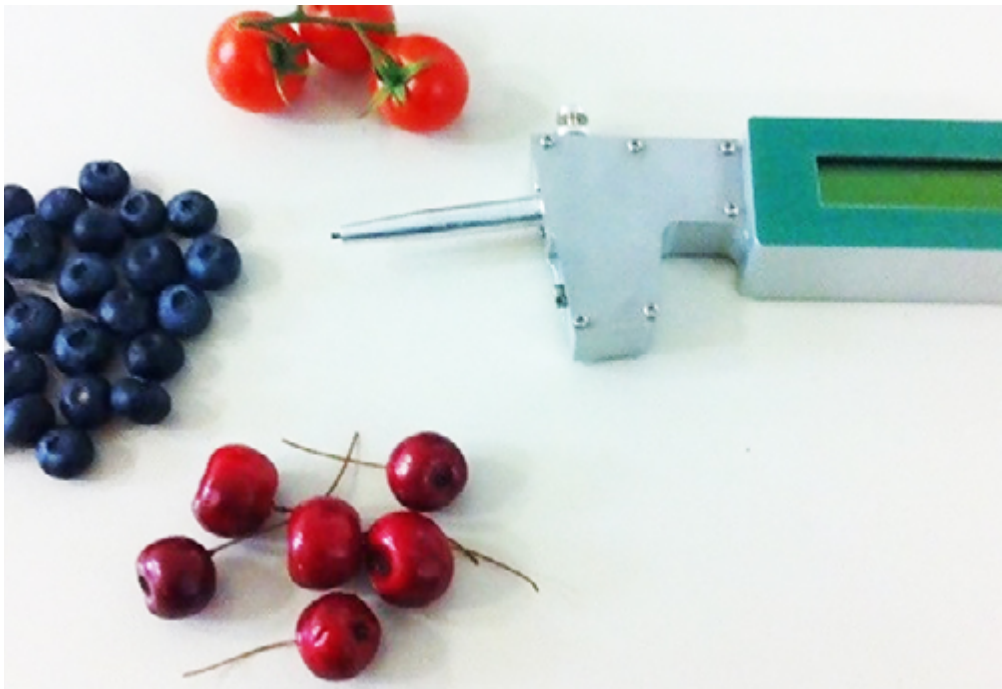
TR Turoni продемонструє FruitFirm, свій портативний пристрій для тестування щільності плодів неруйнівним способом. Розроблений у Новій Зеландії компанією Plant & Food Research, як інструмент для досліджень, FruitFirm є невеликим портативним пристроєм, який можна налаштувати для перевірки стиглості та зрілості фруктів, таких як лохина, томати, кісточкові плоди та ківі.

Оскільки темпи торгівлі свіжою продукцією продовжують зростати, то й збільшується попит на трекери для відслідковування за допомогою GPS, а також інші послуги, які контролюють температуру та стан вантажів під час перевезення.

Компанія Tzone Digital Technology, що базується в Шеньчжені, знову виставить свій реєстратор даних TZ-TempU02 на цьогорічній ASIA FRUIT LOGISTICA. Простий у використанні реєстратор ідеально підходить для моніторингу транспортування свіжих фруктів та інших продуктів, чутливих до температури. ***«TempU02 вставляється у контейнери або упаковку для транспортування, щоб фіксувати погодинну історію умов під час подорожі»,*** — пояснив генеральний директор Франк Ляо (Frank Liao). ***«Реєстратор plug-and-play дозволяє швидко і ефективно завантажувати дані, автоматично створюючи PDF звіт».***

ЗРОБІТЬ СВІЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ БІЗНЕС-НАСИЧЕНИМ

Відвідувачі ASIA FRUIT LOGISTICA також знайдуть безліч інформації та ідей завдяки інформаційно-насиченій програмі заходів.



Усе це шоу розпочнеться ще 3 вересня, коли відбудеться конференція ASIAFRUIT CONGRESS. За день до ASIA FRUIT LOGISTICA на тому ж місці, ASIAFRUIT CONGRESS — це ідеальний варіант налаштуватися на виставку. Більше інформації, включаючи оновлену програму, можна отримати на веб-сайті: *www.asiafruitcongress.com.*

ASIAFRUIT CONGRESS також презентує ASIA FRUIT AWARDS, єдину пан-азійську нагороду, яка визначає високий рівень досконалості бізнесу в Азії. На виставковому майданчику ASIA FRUIT LOGISTICA, відвідувачі можуть взяти участь у ряді форумів. ASIAFRUIT BUSINESS FORUM пропонує практичні ідеї та рішення для кращого маркетингу плодоовочевої продукції та управління бізнесом, SMART HORTICULTURE ASIA - це форум з смарт-технологій та діджиталізації ланцюжка постачання, а COOL LOGISTICS ASIA пропонує програму семінарів з управління холодним ланцюгом. Переглянути повну програму подій можна тут: *www.asiafruitlogistica.com/en/Visitors/Events*

ЗАБРОНЮЙТЕ СВОЄ МІСЦЕ

ASIA FRUIT LOGISTICA в минулому році відвідало понад 13500 фахівців галузі з понад 70 різних

країн. Ще є час для реєстрації участі на виставці в цьому році. Бланки заявок можна завантажити з офіційного веб-сайту:
www.asiafruitlogistica.com/en/Exhibitors/Application

Відвідувачі мають можливість заощадити до 40 відсотків від вартості квитків, за умови купівлі через онлайн-магазин проти реєстрації на місці в Гонконзі. Натисніть тут, щоб отримати доступ до квитків ASIA FRUIT LOGISTICA та ASIAFRUIT CONGRESS:
www.asiafruitlogistica.com/Visitors/Tickets

З питань бронювання квитків та онлайн запитів, будь-ласка контактуйте з Irina Mueller на email: tickets@gp-events.com**, тел.: +49 30 3038 2367 чи** www.asiafruitlogistica.com

Для більшої інформації експонентам та відвідувачам ASIA FRUIT LOGISTICA, будь ласка контактуйте з організаційним комітетом на email: info@gp-events.com або відвідайте www.asiafruitlogistica.com

РОДИНА БРЕНДУ

ASIA FRUIT LOGISTICA, провідна континентальна виставка для азійського плодоовочевого бізнесу, пройде 4-6 вересня 2019 року у AsiaWorld-Expo, Гонконг.

FRUIT LOGISTICA, провідна світова виставка для плодоовочевого бізнесу, проходитиме 5-7 лютого 2020 року в Берліні, ExpoCenter City.

CHINA FRUIT LOGISTICA переноситься у 2020 році в Шанхай і зараз працює на повну потужність для створення нових цікавих партнерських відносин та нового формату.

Джерело: www.asiafruitlogistica.com

ЧОМУ ЯПОНСЬКІ ДИНІ **ТАКІ ДОРОГІ?**

Дині вирощуються по всій території Японії і вони є серйозним бізнесом

Одна диня, в середньому, може вартувати біля $ 2 тис., але це дуже мало порівняно із тим, скільки окремі плоди можуть коштувати. У травні 2019 року дві дині з Хоккайдо продали на аукціоні за 5 мільйонів ієн, це трохи більше $ 45 тис. Так чому ж цей фрукт так дорого коштує?

Дині в Японії не є традиційним десертом, як їх зазвичай споживають у інших країнах, але це розкіш, яка має велику роль у японській культурі вручення подарунків, але не лише через свій унікальний смак, але й через зовнішній вигляд також.

Crown Melon – найбільш популярний підвид. Відвідавши японські топові магазини, ви побачите плоди дині із індивідуальною етикеткою. Цей вид культивується лише у префекторії Сідзуока в центральній частині Японії. В середньому, плід даного виду коштує біля $ 2 тис.

На відміну від тих динь, які вартують біля $ 5 у США та ЄС за шт, плоди Crown Melon отримують постійну дбайливість та увагу під час вирощування. Фермер Фумійоші Чуййо з Сідзуока, сім'я якого вирощує Crown Melon вже протягом 60-ти років, розповідає: «Основною характеристикою динь, тут у Сідзуока, є те що ми вирощуємо їх на гряді, яка ізольована від поверхні ґрунту, і це обов'язкова умова. Ми робимо це для того, щоб мати можливість вирощувати її протягом усього року, тому вони однаково смачні як вирощені влітку, так і взимку.

Кожний плід вирощується із ретельною увагою та дбайливістю. Існує близько 20-ти сортів Crown Melon, вибір яких для культивування залежить від сезону. Гряди, на яких вирощуються рослини дозволяють контролювати кількість води, які вони споживають. Кондиціонування повітря та підігрів дають можливість утримувати однакову температуру протягом усього року.

Плоди Crown Melon розподіляють на 4 класи якості: FUJI, YAMA, SHIRO та YUKI. Плід із будь-яким дефектом відразу відносять до YUKI. Плоди по іншим трьом класам розподіляють по вмісту цукрів та зовнішньому вигляду. Біля 55% плодів відносять до класу SHIRO, 25% – до YAMA і лише 0,1% – до FUJI. Тобто, лише один із тисячі вирощених плодів може віднестися до найвищого класу.

Приблизно на 50-й день після висіву насіння рослини починають квітувати та зав'язувати плоди, але це лише початок важкого шляху. Фермери залишають лише 2-3 плоди на рослині, а інші – видаляють. Потім, десь через тиждень, вони вибирають лише один плід із них, який має найідеальнішу форму та не має будь-яких механічних пошкоджень, а інші – видаляють. Таким чином на рослині розвивається лише один плід, і це є особливою характеристикою культивування.

Усі процеси вирощування здійснюються вручну, по мірі росту плодів, вони загортаються у білий папір, щоб захистити їх від прямих сонячних променів та ймовірних пошкоджень. У типового плоду, сітка на поверхні шкірки формується природньо, але фермери надають їй особливу увагу, через те що ціна плоду залежатиме наскільки красивою та унікальною вона є. Різкі перепади клімату спричиняють утворення розтріскувань на поверхні шкірки, тому особливо пильно треба слідкувати щоб цього не траплялося, вручну поливаючи кожен плід водою, І це найважча та найвідповідальніша робота, тому плоди, вирощені в Сідзуока, вартують так дорого. Це плід, але разом з тим це окремий витвір мистецтва, вирощений дбайливими руками.

9th Radeecal Agri Asia®

Asia's Prime Exhibition On Agriculture Technology

06 07 08 SEPTEMBER, 2019

Mahatma Mandir, Gandhinagar,
Near Ahmedabad, Gujarat, INDIA

DOUBLING FARMERS' INCOME THROUGH TECHNOLOGY

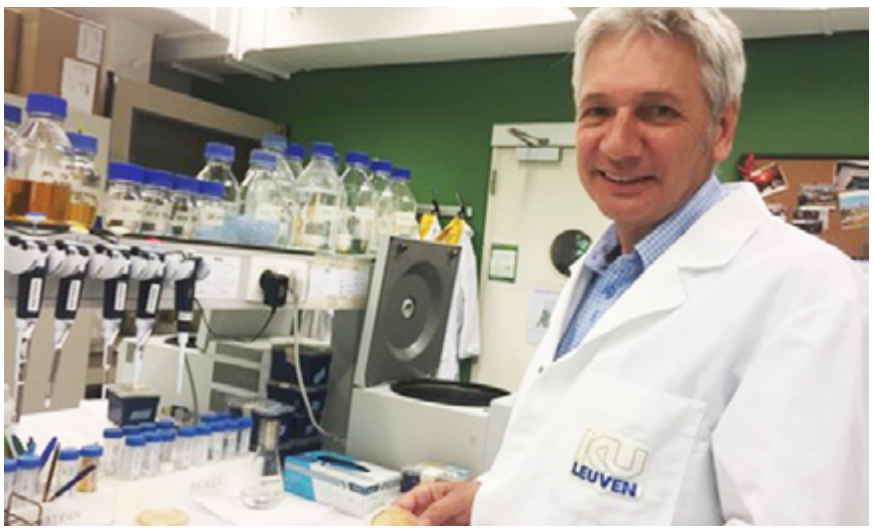
www.agriasia.in

СТІКЕР ЗБЕРІГАЄ ФРУКТИ СВІЖИМИ ДО ДВОХ ТИЖНІВ

Результати застосування наклейки Stixfresh є багатообіцяючими, але ще не досить стабільними

Біотехнологічна команда Левенського католицького університету (KU Leuven) разом з американським стартапом Stixfresh розробила наклейку, яка може сповільнити процес гниття фруктів до двох тижнів

«Ідея народилася в гаражі в Малайзії, де винахідник змішував усілякі натуральні продукти з лікувальними властивостями, і застосовував їх на фруктах. Через деякий час він помітив, що плоди з нанесеною сумішшю були менш вкриті пліснявою ніж необроблені», — каже Патрік Ван Дейк (Patrick Van Dijck), головний науковий співробітник Stixfresh і професор Центру мікробіології університету (VIB-KU Leuven). Американський підприємець підхопив «відкриття» малазійського винахідника і заснував Sitxfresh USA. Тоді в Малайзії було проведено тест на 70 тис. плодів папайї, але він не завжди працював послідовно.



«БАГАТООБІЦЯЮЧІ РЕЗУЛЬТАТИ»

Компанія Stixfresh розробила наклейку на основі малайзійської суміші, з нанесеним покриттям на нелипку сторону. ***«Речовини поступово випаровуються і захищають плоди від грибних інфекцій, які можуть проростати на шкірочці***, — говорить Патрік. — ***Результати застосування наклейки Stixfresh є багатообіцяючими, але ще не досить стабільними. Це пояснюється тим, що рослинні екстракти складаються з багатьох різних компонентів, і їх ефективність може залежати від моменту збору екстракту».***

Щоб зробити дію покриття системною, американські засновники прийшли до Патріка і його команди. ***«Ми маємо технологію, що виключає винятки».***

«ВІДКРИТТЯ НОВИХ РИНКІВ»

«Нині ми зосереджуємося на наклейках для яблук, груш, манго, авокадо і цитрусових, але ми, звичайно, не виключаємо інших фруктів і овочів. Ми також вивчаємо процес дозрівання авокадо. Ми повинні дослідити усе різноманіття факторів, які впливають на плоди, таких як старіння, дозрівання, анти-пліснявість і бактеріальна активність», — зазначає Ван Дейк.

Метою стартапу є глобальне скорочення харчових відходів, але наклейки також можуть відкривати нові експортні ринки, наприклад, для бельгійських яблук і груш. Ми вже працюємо з різними організаціями, наприклад, з Mission Produce, але до нас також звертався голландський виробник цибулі, який цікавився, чи будуть наклейки також працювати на цибулі та цибулі-порей. Зараз ми зосереджуємося на фруктах, але ми обов'язково розглянемо інші продукти».

Джерело: www.freshplaza.com

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

ТЕХНОЛОГІЇ 4.0 У ПЛОДООВОЧІВНИЦТВІ

Італійський стартап встановив нові пристрої у яблуневому саду та насадженні перцю

У світі нині активно проходить діджиталізація агросектору і галузі плодоовочівництва зокрема. Хоча в Україні не всі садівники розуміють, які можливості та переваги дає впровадження ІТ-продуктів у виробничі процеси, але з часом українські фермери активніше розвиватимуть цей напрямок.

«Нові інноваційні технології дозволяють нам моніторити ситуацію у насадженні також і за допомогою мобільних пристроїв. Ми можемо контролювати стан ґрунту, розрізняти життєві цикли рослин і відповідно до потреби зрошувати», — повідомляє Маріо, партнер і розробник 4.0 агрорішень для terraSmart, італійського стартапу, який щойно встановив два нових пристрої у Базилікаті (Basilicata).

«Це перші дві установки такого роду в регіоні. Перший кейс — це рішення для повноцінного моніторингу грунту (піщаного), рослин і агрометеології у насадженні солодкого перцю. Друга установка - це моніторингове рішення для грунту (глинистого) і агрометеології у яблуневому саду».

«Датчики, розміщені на різних глибинах, контролюють температуру, електропровідність, вологість, рівень забезпечення елементами живлення та інші умови росту рослин в реальному часі».

Установка у насадженні перцю включає також моніторинг рослин. Розроблені високотехнологічні сенсори вимірюють ріст листя і мікро-зміни діаметра рослини. Ці датчики дозволяють перевіряти ростову та вегетативну активність шляхом моніторингу лімфатичних потоків, транспірації листя і росту плодів.

«Датчик температури і зволоження листя дозволяє визначати зволоження листкової поверхні під впливом погоди, виявляючи конденсацію частинок води у разі дощу, роси або туману, тобто ті умови, які не можливо виявити традиційними плювіометрами».

«Датчики росту листя дають інформацію про стрес, викликаний дефіцитом води, вимірюючи падіння тургору листя, коли починається зне-

воднення. Рання діагностика може бути використана як вхідний параметр для перевірки точності зрошення і підтвердження вегетативного стану рослин за зміни зрошення та умов навколишнього середовища».

Всі дані збираються на нашій платформі terraWeb, де користувачі можуть переглядати дані в режимі реального часу і візуалізувати щоденні та історичні графіки. На додаток до серії розрахунків, ця платформа може надавати сповіщення про виявлення і активувати найпопулярніші агрономічні прогностичні моделі для запобігання хворобам рослин.

«Наші установки повністю незалежні з енергетичної точки зору і живляться від сонячних батарей. Всі наші системи можуть функціонувати за допомогою 2/3/4G, стандартних WiFi і LoRaWan з'єднань, і ми також сумісні зі стандартом широкосмугового зв'язку (Narrow Band), що важливо для віддалених сільських районів, де зв'язок повільний».

«Водночас співпрацюючи з виробниками, ми шукаємо підтримку від усіх асоціацій, які вважають важливим просування концепції 4.0 у агросекторі, яка революційно змінює спосіб використання землі, що сприятиме сталому виробництву та економічному зростанню у всьому ланцюжку».

Для більшої інформації:
terraSmart
Val D'Agri (Potenza)
Email: terrasmart.it@gmail.com
Tel.: (+39) 393/9286494
Website: terrasmart.it

Джерело: www.freshplaza.com

В РАМКАХ:

AGRO complex

29-31
жовтня 2019

ТЕПЛИЧНИЙ БІЗНЕС 2019

виставка ефективних технологій та обладнання для тепличного господарства

ТЕМАТИЧНІ РОЗДІЛИ

- Технології вирощування рослин захищеного грунту та селекція
- Проектування та будівництво теплиць
- Штучне освітлення теплиць та системи контролю клімату
- Підготовка води та системи зрошення
- Грунтосуміші та субстрати
- Насінництво
- Матеріали для теплиць: горщики, лотки, ящики, пакувальні матеріали
- Захист рослин та добрива
- Грибовиробництво
- Обладнання для первинної переробки тепличної продукції
- Енергозбереження та утилізація відходів
- Внутрішня логістика та обладнання
- Організація збуту продукції, маркетинг
- Покривні матеріали

МІСЦЕ ПРОВЕДЕННЯ:

МВЦ, Київ
ЛІВОБЕРЕЖНА

ОРГАНІЗАТОР:

КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТОВИЙ ЯРМАРОК

+380 44 490 64 69
www.agrocomplex.kiev.ua
agro@kmkya.kiev.ua

ВІТРОВІ МАШИНИ
ЗДАТНІ ЗБЕРЕГТИ 100% ЯБЛУК ПІД ЧАС НІЧНИХ ЗАМОРОЗКІВ

Вітрові машини монтуються на шасі вантажівки, задля їхньої мобільності

Резюме компанії: ***«Ми маємо 30 гектарів яблук, 3,5 га вишні і 2 га груш. До 2006 року ми були пов'язані з Landgard. Коли я перейняв управління компанією то вирішив продовжувати свою роботу як вільний виробник, і в даний час ми вирощуємо фрукти для Krings і ягоди для Frutania. Ми сортуємо і упаковуємо свою продукцію, а в розпал сезону інколи сортуємо деякий обсяг для Krings»*** – розповідає Майкл Меннер з компанії Obsthof Manner.

Насадження Майкла Меннера знаходиться в долині, де температура в середньому на 2 градуси нижча, ніж у Altendorf. Хоча град інколи створює деякі проблем, але морози завдають більшої шкоди, особливо вночі. ***«Для боротьби з нічними заморозками ми маємо п'ять вітрових машин, які вмикаємо в прохолодні ночі. Кілька років тому мені вдалося придбати три вітрові машини за прийнятною ціною. Як правило, ці установки коштують € 35 тис, але мені вдалося придбати за € 5 тис»***, – продовжує Майкл.

«Вітрові машини покривають площу 7 га, але запуск займає півгодини. Таким чином, ви повинні включити їх завчасно. Іншою проблемою є шум, який створюють вони під час роботи. Тому я повинен щороку звертатися за дозволом до місцевих органів влади, щоб мати можливість використовувати їх».

«2015 рік був першим роком, коли нам дозволили використовувати вітрові машини. Ми вже окупили витрати в морозному 2017 році. Під час холодної ночі за - 6,2 °C ми змогли заощадити 60% врожаю завдяки цим машинам. За температури -3.8 °C, ми спромоглися захистити весь урожай. Хоча поверхневе зрошення все ще є найкращим способом захисту квітів від морозу, вітрові машини є гарною альтернативою у випадках, коли зрошення неможливе», – каже Майкл.

За додатковою інформацією:
Obsthof Манера
Gelsdorfstrasse
Meckenheim
www.obsthof-manner.de

Джерело: https://www.agf.nl

УЙФЕГЕРТОЇ ФЮРТЕШ® — НОВА ЗІРКА ВИШНЕВИХ САДІВ УКРАЇНИ!

Завдяки інноваційному розсаднику «Голланд Плант», сертифіковані саджанці «Уйфегертої Фюртеш» доступні вже й в Україні

ГОЛЛАНД ПЛАНТ УКРАЇНА
ПЛОДОРОЗСАДНИК

Сорт, а точніше набір господарсько-цінних ознак, наявний в його генетичному коді, має у садівництві критичне вирішальне значення. Залежно від кінцевої мети, а у промисловому садівництві – це збут вирощеної продукції, підбирають той чи інший районований сорт, тобто, адаптований до певних ґрунтово-кліматичних умов місця вирощування. Іноді, щоб першим зайняти нішу на ринку із ексклюзивним видом продукції, садівники на свій власний ризик використовують перспективний сорт із хорошими господарсько-цінними властивостями, який добре себе зарекомендував у інших регіонах.

Вишню, зокрема Вишню звичайну (Prunus cerasus), батьківщиною якої є Мала Азія (Східний та Центральний Китай) та Кавказ, українці вважають своєю найріднішою культурою. Це було одне із найдоступніших плодових дерев, яке кожен селянин міг посадити біля своєї хати шляхом поділу куща або ж висіву насіння. Згадаймо Шевченківський «Садок вишневий коло хати, хрущі над вишнями гудуть...». Тому й досі в українських садибах росте безліч місцевих форм вишні із плодами різного розміру, форми, смаку та забарвлення.

ІЗ ПРИСАДИБНОГО САДУ – ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СТОЛУ

Вишня з позиції промислової цінності є стратегічною плодовою культурою, адже плоди її, зокрема вирощені в Україні, затребувані на ринках Європи та світу.

До вступу в силу «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ)», плоди вишні мали переважно локальне споживання, а починаючи з 2017 – стали експортною позицією, коли було експортовано майже 1700 т заморожених плодів вишні. До цього Україна була нетто-імпортером цього виду замороженої продукції через слабку організованість внутрішнього ринку та, як наслідок, малі обсяги заготівлі вишень вітчизняними переробними підприємствами, низьку їх якість за високої собівартості та інші причини.

Експорту такого порівняно великого обсягу заморожених плодів вишні у 2017 р. сприяв неврожай у Польщі, найбільшому виробнику вишні в ЄС, та інших провідних країнах. У 2017 р. було максимально заготовлено продукцію із промислових садів та індивідуальних селянських господарств. Дефіцит вишні на світовому ринку дещо занизив

вимоги до продукції, тому з України було експортовано усю заготовлену заморожену сировину, з кісточкою чи без неї, і українським переробним підприємствам вдалося суттєво підзаробити.

Наступний 2018 рік відобразив протилежну картину, коли пропозиція перевищила попит. Закупівельна ціна на свіжу вишню порівняно із попереднім роком знизилася майже втричі і становила 10-15 грн/кг (30-35 грн/кг у 2017 р.) і майже в стільки ж разів знизилася ціна на заморожену продукцію, яка була на рівні 25-30 грн/кг (75-85 грн/кг у 2017 р.). Як наслідок, у сезоні 2018 р. українські експортери заготовляли свіжу продукцію за порівняно високою ціною, водночас на заморожену вона значно знизилася.

Товарна партія української вишні містить в собі суміш помологічних сортів та місцевих форм. Продукт відрізняється за забарвленням та формою, дуже часто із наявністю личинок вишневої мухи чи її залишків, адже на присадибних ділянках ніхто не проводить захист рослин вишні від хвороб і шкідників, а проінспектувати кожний плід неможливо. Наслідком виявлення шкідників у продукції можуть бути рекламації та недоотримання прибутку, а інколи і прямі збитки експортера.

Вишневий сезон 2019 р. виявився складним – дефіцит якісної свіжої вишні за прийнятними цінами. Як наслідок, переробні підприємства, враховуючи минулорічні перехідні залишки, в роздумах, чи відбудеться значне зростання на заморожену продукцію, і чи варто закуповувати сировину за такою високою ціною.

УКРАЇНА ВХОДИТЬ ДО ТОП-П'ЯТІРКИ ВИРОБНИКІВ ВИШНІ У СВІТІ

За даними ФАО, у 2017 р. світове виробництво вишні становило 1,2 млн тонн на площі 189 тис. га. Провідними країнами-виробниками вишні є Туреччина, РФ, Польща, Україна, США, Сербія, Іран та Угорщина. Виробництво вишні сконцентроване майже винятково для потреб переробної промисловості.

Домінуючими сортами у світовому виробництві вишні є: сербський сорт «Облачинська» / «Oblačinska», німецькі «Шатенморель» / «Schattenmorelle» (син.: «Lutówka») та «Остгеймська» / «Ostheimer», угорські «Уйфегертої Фюртеш» / «Újfehértói fürtös» (син.: «Ungarische Traubige», «Balaton™») та «Ерді Ботермо» / «Érdi bőtermő» (син.: «Danube™»), і французький «Монморенсі» / «Montmorency».

В Україні під вишнею знаходиться приблизно 20 тис. га (включно із приватним сектором), а щорічний валовий збір становить понад 170 тис. тонн. Найпоширенішим сортом є «Уйфегертої Фюртеш», а також «Лотівка», «Встрєча», «Мелітопольська десертна», «Нордстар» тощо. Щороку Польща виробляє майже 200 тис. т плодів вишні, призначених для заморозки та виробництва соків (основні сорти: «Лотівка», «Уйфегертої Фюртеш», «Дебрецені Ботермо»). Найбільш розповсюдженими сортами вишні в угорських садах є «Уйфегертої Фюртеш», «Ерді Ботермо», «Дебрецені Ботермо» та «Канторяноші». Німеччина має тенденцію до зменшення площі вишневих садів і є основним у Європі покупцем (імпортером) вишні для переробки. Нині німецькі садівники заклали майже 400 га інтенсивних садів вишні для свіжого ринку сортом «Уйфегертої Фюртеш». Майже весь урожай вишні у США, а це 100 тис. т йде на переробку. Основні площі сконцентровано у штаті Мічиган. Багато мічиганських фермерів вирощують на площі майже 500 га сорт «Balaton™» (син.: «Уйфегертої Фюртеш») і влітку можна знайти вишні сорту Балатон на фермерських ринках штату Мічиган.

Останніми роками у світі розвивається ринок десертної вишні для споживання у свіжому вигляді. Нині угорські сорти «Ерді Ботермо» та «Уйфегертої Фюртеш» разом з кількома місцевими сортами вирощують по всьому світу і вони відіграють важливу роль на світовому ринку свіжої вишні. Свіжий ринок стрімко зростає, підтримуваний активною маркетинговою компанією з інформування споживачів про високий вміст аскорбінової кислоти, антиоксидантів, поліфенолів у вишні.

Крім того, продовжуються зусилля, спрямовані на розробку нових продуктів на основі вишні (лікери, вина, соки та сухофрукти) для збільшення споживання.

«Уйфегертої Фюртеш®». Дерево сильно- і пряморосле; рано вступає у пору товарного плодоношення. Посухостійкість рослин добра, а екологічна стійкість – відмінна.

Цвіте у пізні строки, разом з іншими пізніми сортами, що знижує ймовірність пошкодження нічними заморозками.

Починає дозрівати на початку липня. Плоди не схильні до опадання з дерева. Форма плоду дещо плоско-округла; вище середнього до великого розміру (5,3 г), а діаметр їх становить в межах 18-23 мм. Плоди придатні для свіжого споживання, промислової переробки та глибокого заморожування.

Колір шкірки блискучий темно-червоний (бордовий). М'якоть щільна, червона, забарвлена, смак гармонійний кисло-солодкий.

Інноваційний розсадник «Голланд Плант» реалізовує саджанці «Уйфегертої Фюртеш», щеплені на універсальній підщепі вишня магалебка, що дає можливість її поширення у більшому діапазоні кліматичних та ґрунтових умов. Рекомендується закладати сади «Уйфегертої Фюртеш» на вишні магалебка за схемою 5х3 м. Він також себе чудово показує на присадибних ділянках, адже вишневе варення за популярністю серед українців стоїть на першому місці.

Що ж робити українському виробнику та переробнику, щоб щороку отримувати стабільний прибуток від вирощування та заготівлі вишні?

Насамперед, це побудова не ситуативної, а планової стратегії виробництва та переробки, адже продукція, яку заготовлюють у приватних садах населення, не відповідає маркетинговим вимогам, і з кожним роком в українських селах стає все менше як потенційних заготівельників, так і самих насаджень, де можлива заготівля.

Як вихід – закладання промислових вишневих садів районованими високопродуктивними сортами, конкурентними на експортних ринках. Це дасть можливість планувати урожай та отримувати товарні партії продукції вирівняної якості, без наявності шкідників, адже лише у промислових садах можливо забезпечити повноцінний захист. Віднедавна у «Реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні» зареєстровано новий сорт угорської селекції «Уйфегертої Фюртеш», який входить до топ-5 найбільш культивованих сортів у Європі (зареєстрований з 2010 р.) і США та є найбільш поширеним сортом в Угорщині.

Завдяки інноваційному розсаднику «Голланд Плант», сорт «Уйфегертої Фюртеш» вже декілька років успішно вирощується в Україні (має виняткову ліцензію на виробництво та продаж саджанців сорту в Україні).

Відомо, що садивний матеріал, який зазвичай вирощують в Україні, бажає бути кращої якості. Власники розсадників мають бути більш відповідальни-

ми перед своїми партнерами, адже від матеріалу, який вони реалізовують, залежить майбутній успіх садівників та переробних підприємств.

Саджанці невідомого походження часто видають за популярний сорт та пропонують за нижчою ціною, але низька ціна та підробка не забезпечать фермеру очікуваний ним результат. Часто саджанці, хоча й виглядають зовні здоровими, можуть нести в собі внутрішні патогени, які проявляються вже в саду. За сприятливих для їх поширення погодних умов ці збудники можуть заподіяти власникам насаджень суттєвої шкоди або й зовсім доведеться розкорчовувати сад. Тому важливо купувати оригінальний, чистосортний, сертифікований садивний матеріал у розсаднику, якому можна довіряти.

Розсадник «Голланд Плант» працює вже не одне десятиліття в Україні, і за цей період зарекомендував себе як надійний та добросовісний постачальник саджанців зерняткових та кісточкових культур.

Детальніше про розсадник «Голланд Плант»: http://hopu.com.ua/uk/

І на завершення скажемо словами нашого генія: «І чужому научайтесь, й свого не цурайтесь», а в садівництві, як відомо, кордонів немає.

Замовлення саджанців та консультування:
+380503726123,
+380503725574

Координатор проекту: +380503721729

Розсадник плодових та енергетичних культур ДП «Голланд Плант Україна»

Закарпатська обл., Ужгородський р-н, с.Тарнівці, вул.Концівська 17.

office@hopu.com.ua
www.hopu.com.ua

Приєднуйтесь до нас в соцмережах:
FB: https://www.facebook.com

© Всі права захищені.
Фото: Andriy Osadchuk Photography

FRUITNET FORUM SOUTH-EAST EUROPE

REGISTER NOW

6-7 NOVEMBER 2019 BELGRADE

ANNUAL FRESH PRODUCE EVENT

UNIQUE SNAPSHOT OF MARKET TRENDS, EMERGING COMMERCIAL OPPORTUNITIES, NEW TECHNOLOGIES AND CHANGING CONSUMER BEHAVIOUR IN SOUTH-EAST EUROPE

fruitnetforumsee.com

@Fruitnet_SEE

Powered by EUROFRUIT

Supported by FRUIT LOGISTICA

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

ЧЕРЕШНЯ НАТАЛІ – ДЕБЮТ НОВОГО СОРТУ!

Більше унікального сорту черешні Наталі буде доступно наступного року

Може здатися, на перший погляд, що хтось взяв олівець і намалював маленьку чорну лінію на плодах черешні сорту Наталі (Natalie). Але це трохи задалеко від істини. ***«Наталі є мутацією популярного сорту Регіна (Regina)»***, – говорить Тоон Ванрікель (Toon Vanrykel) з бельгійської компанії DEPA-Fruit.

«Подібна зовнішність є унікальною. На ринку немає нічого подібного. На ринку є темнозабарвлені, або ж двокольорові сорти. Але ще немає червоної черешні з чорною лінією».

«Наталі – новий сорт. Клон був знайдений багато років тому в Німеччині. Виробник, працюючи з селекційною компанією Байоз (Bayoz), стабілізував його і створив сорт. Зараз ми почали вирощувати перші саджанці», – пояснює Тоон.

«Починаючи з наступного сезону, ми будемо мати великі об'єми цього сорту. Цього року, з листопада, ми будемо мати не так багато. Як уже згадувалося, Наталі є мутацією сорту Реґіна, з його типом дерева, він також легко розмножується».

«Труднощі з вирощуванням сортів, наприклад, з Канади або Америки, часто недооцінюються. Ми знаємо це з досвіду. Також важко вирощувати білі черешні. Це вимагає спеціалізації. Тому ідеально, що вирощування Наталі є таким самим легким, як і вирощування Регіни», – продовжує Тоон.

НІША НА РИНКУ

«Ми отримали дуже багато позитивних реакцій з боку сектору торгівлі на цей новий сорт. Незважаючи на це, ми рухаємося обережно. Ми розуміємо, що ця черешня знайде своє місце в основному на нішевому ринку. Тим не менш, ми отримуємо запити від виробників по всьому світу. Вони хотіли б мати саджанці цього сорту».

«Ми збираємося висадити перші насадження головним чином у Бельгії, Нідерландах, Франції та Німеччині», – продовжує Ванрікель. За даними цього виробника, в останні роки було багато інвестовано у створення нових сортів. Але виведення нового сорту на ринок потребує багато практичного досвіду.

«Фермер найбільше ризикує, коли вирішує вирощувати новий сорт. Але у даному випадку ми впевнені в його успіху. Тому, ми не будемо гаяти час із впровадженням його у виробництво», – говорить він.

ВИРОЩУВАННЯ ТА СОРТУВАННЯ

Крім розсадника дерев, DEPA-Fruit також вирощує черешні. «***Ми маємо близько 10 гектарів черешні, але переважно то молоді насадження. Вони ще не досягли повного плодоношення. Вже наступного тижня ми розпочнемо збір врожаю».***

«До цих пір плоди черешні виглядали дуже добре – особливо ті, що ростуть під накриттям. Ми вирощуємо саджанці, а також і виробляємо плоди та сортуємо їх. Ми також торгуємо сортованими черешнями. У цьому році ми ввели нову упаковку, якою виділили чітке розмежування між захищеними та незахищеними черешнями», – підсумовує Ванрікель.

За більш детальною інформацією:

Peter Durlet
Toon Vanrykel
DEPA-Fruit
Tegelrij 74
3850 Nieuwerkerken
Бельгія
+32 (0) 478 989 845
info@depa-fruit.be
www.depa-fruit.be

Джерело: www.freshplaza.com

ОГЛЯД СВІТОВОГО РИНКУ ЧЕРЕШНІ

Наведено сучасний стан кон'юнктури світового ринку черешні

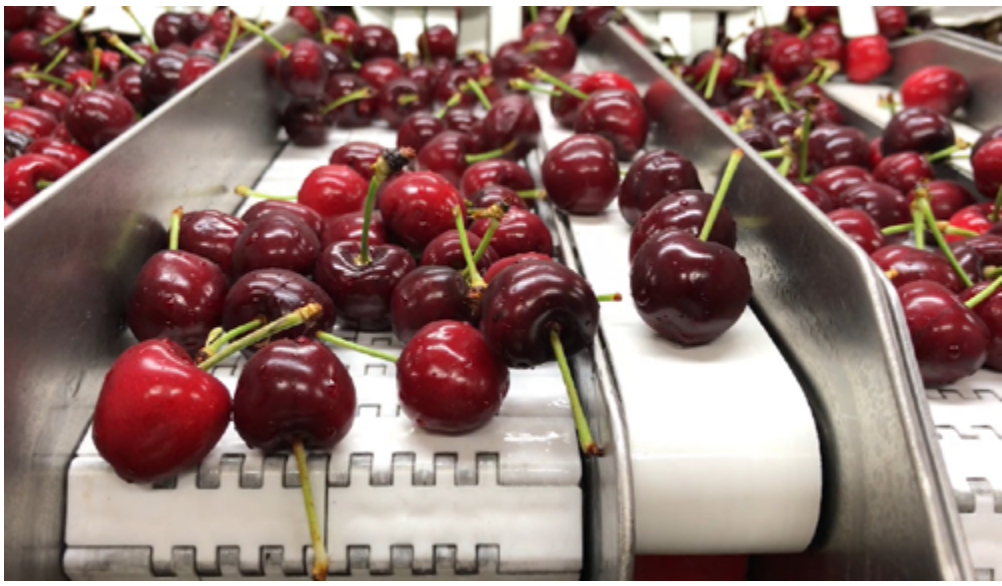
Черешнева кампанія розпочалася у Нідерландах, Бельгії та Туреччині, тоді як у Греції, Іспанії та Італії пік вже минув. У Північній Америці виробництво черешні зосереджене у Вашингтоні (США) і Британській Колумбії. Однією з найважливіших країн, коли мова йде про продаж черешні, є Китай. Через торговельну війну з США країна знаходить нові ринки імпорту, такі як Центральна Азія та Туреччина. Ринкові умови сприятливі для голландської та бельгійської продукції. У Південній та Східній Європі виробники черешні мали справу з пошкодженнями морозом та дощем навесні, що негативно вплинуло на цьогорічне виробництво. Якість і попит на черешню були хорошими, що призвело до зростання цін порівняно з попереднім сезоном. У штаті Вашингтон врожай помірно постраждав від дощу і вітру, але не так сильно, як у Каліфорнії навесні.

НІДЕРЛАНДИ: ПОПИТ НА ГОЛЛАНДСЬКУ ЧЕРЕШНЮ

Сьогодні можна сказати, що голландський сезон черешні дійсно почався. Багато виробників у цей період продають черешню у фермерських магазинах і обабіч доріг біля своїх угідь. Таким чином, ринкові умови для голландської продукції є сприятливими, оскільки в Європі зараз мало черешні. Греція та Іспанія вже пройшли свій пік, а постачання зі Східної Європи набагато менше через пошкодження морозом та дощем. Тільки Нідерланди та Бельгія почуваються добре, і це відображається у гарному попиті та цінах.

БЕЛЬГІЯ: УРОЖАЙ ЧЕРЕШНІ ЗМІСТИВСЯ

Завдяки високій температурі, що фіксують останнім часом, існує високий попит на бельгійську черешню. Постачання і попит добре збалансовані, почасти тому, що на ринку майже не залишилося черешні з Південної Європи. Ціни нині хороші. Через кліматичні умови постачання бельгійської черешні позитивно змістилося. Черешня мала вдалий вегетаційний період, що добре позначилося на якості плодів.



НІМЕЧЧИНА: ПОМІРНИЙ СТАРТ ВНУТРІШНЬОГО СЕЗОНУ; ВЕЛИКА ПРОПОЗИЦІЯ З ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ

Відносно висока ціна локального продукту дала поштовх тому, що багато хто перейшов на імпортну продукцію. Це частково пояснюється помірним початком сезону в основних зонах вирощування, таких як Франконська Швейцарія (Fränkische Schweiz), на півдні та Вердер (Werder) на сході Німеччини; постачання черешні у німецьких оптовиків поступово збільшується. На додаток до власного виробництва є багато імпорту з Іспанії, Туреччини та Греції. Отже, як повідомляють трейдери, наявний обсяг достатній для задоволення попиту. Варто зазначити, що біля Гамбурга, в Альтес Ланд (Altes Land), також були втрати через недавні пошкодження градом. Трейдер вважає, що наразі місцева черешня найкращих сортів і високої якості надходить на внутрішній ринок.

Загалом останніми тижнями у торгівлі черешнею спостерігалося затишшя. Що стосується іноземного виробництва, то італійська Ферровія (Ferrovia) втратила свої позиції, тоді як великі обсяги поставляли з Іспанії за відносно низькими цінами. Туреччина також широко присутня на ринку, хоча невеликі розміри плодів знижують ціну. Греція також робить свою справу і є цікавою альтернативою з позиції ціноутворення, особливо на оптовому ринку Південної Німеччини.

ШВЕЙЦАРІЯ: У ЦЬОМУ РОЦІ ОЧІКУЮТЬ ХОРОШИЙ УРОЖАЙ

До недавнього часу на полицях швейцарських ритейлерів була ще іспанська черешня, що дуже обурило швейцарських споживачів. Тим не менш, швейцарці очікують хорошого врожаю цього року, виробництво якого оцінюють у 2700 тонн.

ІСПАНІЯ: СЕЗОН ДОБІГАЄ КІНЦЯ; НА 25% НИЖЧИЙ УРОЖАЙ

Сезон наближається до закінчення в Іспанії, і продукція тепер переважно надходить з Ель-Джерте, в Естремадурі (El Jerte, Extremadura). Валовий збір черешні був на 25% нижчим, ніж у минулому році, але розмір, якість і смак плодів були кращими. У поєднанні зі сприятливими ринковими умовами в Європі це призвело до 40% вищої середньої ціни, ніж у попередньому сезоні.

Все більше іспанських компаній зосереджують свої зусилля на вирощуванні високоякісної черешні і тому вибирають інноваційні сорти. Про-

дукцію високої якості вони зможуть експортувати на цікаві ринки, такі як Гонконг, Сінгапур, ОАЕ, Карибський басейн та решту Європи. Основними напрямками залишаються Німеччина, Франція та Італія. Нині збирають черешню калібром 30 мм або більше. Споживачі, однак, вимагають більших і солодших плодів з хрящуватою м'якоттю.

Сорти типу гіні із соковитою м'якоттю більше не популярні, їх вибраковують. Ці сорти занадто чутливі до зміни клімату, опадів і кислотності.

ФРАНЦІЯ: ДОВШИЙ СЕЗОН ОЧІКУЮТЬ НА ПІВДЕННОМУ ЗАХОДІ

Без урахування можливого впливу високих температур, зареєстрованих минулого тижня, урожай черешні виглядає добре. У департаменті Луаре (Loiret) буде збір урожаю до 14 липня. Дрозофіла сузукі (Suzuki fruit fly) не пошкодила плоди, оскільки вона не любить теплу погоду. Цього шкідника не було виявлено у нових плодоносних насадженнях.

Розмір плодів невеликий, тому що дерева у цьому році рясні. Поки що попит на продукцію був хорошим, хоча на цьому тижні відчувалася нестабільність. На південному заході країни сезон може тривати довше, ніж у попередні роки. Нинішня перспектива полягає в тому, що кампанія триватиме на два тижні довше, ніж зазвичай. Як правило, збільшення збору врожаю не перевищує 4-5 днів.

ІТАЛІЯ: ЧЕРЕЗ ПОГОДНІ УМОВИ У ТРАВНІ УРОЖАЙ МЕНШИЙ

Попит і пропозиція дещо вийшли з рівноваги в бік зростання першого. Погода у травні, особливо град, призвела до падіння виробництва. Отже, ринки шукають за кордоном. Окрім Італії, черешня доступна переважно з Іспанії, Греції та Туреччини. Найважливішими черешневими регіонами є Апулія, Південний Тироль, Емілія-Романья та Венеція (Apulia, South Tyrol, Emilia Romagna and Venice). Зазвичай в Апулії збирають 50 тис. тонн черешні, але внаслідок бурхливої погоди у травні зберуть лише близько 60% продукції.

На 26 тижні маркетингова кампанія черешні закінчилася у районі Барі, в Апулії. Продукцію, особливо прибутковий сорт Феровія (Ferrovia), було легко продати через зростання цін. Зазвичай, черешню продають задовільно, і це забезпечує стабільну ціну або навіть її зростання.

ТУРЕЧЧИНА: ЗРОСТАЮЧИЙ ЕКСПОРТ ЧЕРЕШНІ

За словами трейдера, зважаючи на погодні умови, перспективи турецької черешні гарні. Туреччині вдалося розвинути експорт черешні, переважно у Китай, Індію та країни Європи.

КИТАЙ: НОВІ ІМПОРТНІ РИНКИ ПОТРІБНІ ЧЕРЕЗ ТАРИФНУ ВІЙНУ З США

Черешня є дуже важливим продуктом для китайського ринку. Протягом усього року, крім власного місцевого виробництва, багато черешні імпортують. Цього року Китай відкрив кілька нових ринків імпорту, таких як Киргизія, Узбекистан і

Таджикистан. Черешню з цих країн добре сприймають завдяки високій якості і меншій кількості хімічних обробок ніж у китайської продукції. Єдина проблема полягає в тому, що логістичні мережі ще не є ідеальними, а це означає, що до моменту прибуття продукції на китайський ринок вона не завжди найкращої якості. Крім того, сезон цих центральноазіатських країн перекривається з китайським сезоном, тому існує певна конкуренція. У попередні роки більшість продукції, що імпортувалася у цей час, надходила з США, але через торговельну війну між Китаєм і США і підвищенням тарифів обсяги цього року значно менші. Тому багато китайських компаній працюють з іншими країнами, такими як Канада та Туреччина, де також починаються сезони. Очікують, що наступного тижня прибуде перша партія турецької черешні. Що стосується місцевого виробництва, яке почалося з тепличної черешні у квітні, то ціна відтоді різко впала. У червні на ринок потрапив великий обсяг вітчизняної черешні, що призвело до зниження цін. Ця велика кількість плодів може зберігатися у сховищах до середини липня, після чого їхня якість значно погіршиться. Як наслідок, ціна різко падає, особливо на цьому тижні, оскільки нова імпортна черешня виходять на ринок, і більшість компаній хочуть продати свою місцеву продукцію, враховуючи, що якість все ще хороша.

США: ВИРОБНИЦТВО ШТАТУ ВАШИНГТОН

Черешня у штаті Вашингтон помірно постраждала від дощу і вітрів минулого тижня. У цьому році очікували високої урожайності, але через помірну втрату вона буде звичною. У будь-якому випадку якість черешні не зазнала впливу. Збільшиться кількість великоплідної продукції у короткостроковій перспективі. Попит на черешню хороший завдяки просуванню, проведеному в липні, тому ціни залишаються на нинішньому рівні (від $22,90 за коробку найменшого калібру і $38,90 за найкрупнішу). Сезон у Вашингтоні триватиме до кінця серпня. Каліфорнія вже закінчує сезон. Вашингтон стикається з деякою конкуренцією з Британською Колумбією в Канаді, але виробництво тут обмежене.

ЧИЛІ: ЕКСПОРТ ДО КИТАЮ ЗБІЛЬШИВСЯ ВДВІЧІ

Нині південна півкуля вийшла з виробництва, а черешневі насадження зимують. Минулого місяця Декофрут (Decofruit) опублікували огляд сезону 2018/2019. Незважаючи на те, що загальний обсяг черешні знизився, Чилі вдвічі збільшила експорт до Китаю.

Джерело: www.freshplaza.com

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

РИНОК ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ, СОКІВ ТА ОВОЧІВ США

Маркетингова компанія IndexBox опублікувала звіт про ринок заморожених фруктів, соків, овочів США

Наводимо стислий виклад ключових висновків звіту «Ринок заморожених фруктів, соків і овочів США. Аналіз і прогноз до 2025 року» *(U.S. Frozen Fruit, Juice, And Vegetable Market. Analysis And Forecast to 2025)*, **щойно опублікованого маркетинговою компанією IndexBox, Inc.**

У грошовому вимірі ринок заморожених фруктів, соків і овочів у США оцінюють в 11,5 млрд дол. США у 2018 році, що майже дорівнює показникам попереднього року. Ця цифра відображає загальні доходи виробників та імпортерів (за винятком

витрат на логістику, роздрібних маркетингових витрат та маржі роздрібних продавців, які будуть внесені в кінцеву ціну споживачів). Загалом споживання заморожених фруктів, соків і овочів продовжує свідчити про відносно рівну тенденцію. Темпи зростання були найшвидшими у 2015 році, приріст на 2,2% у річному обчисленні. У 2015 році ринок заморожених фруктів, соків та овочів досяг свого пікового рівня 12,2 млрд дол. З 2016 по 2018 рік зростання ринку заморожених фруктів, соків та овочів не вдалося відновити.

ВИРОБНИЦТВО В США ЗА ВИДАМИ ПРОДУКЦІЇ

У вартісному вираженні заморожені овочі ($ 8.1млрд) були лідируючою категорією. Другу позицію в рейтингу посідали заморожені фрукти, соки, напої та коктейлі ($ 3,1 млрд).

Середньорічні темпи приросту обсягів виробництва заморожених овочів з 2013 по 2018 рік становили 2,8%. Що стосується інших продуктів, то середньорічні темпи зростання було зафіксовано на такому рівні: заморожені фрукти, соки, напої та коктейлі (+2,9% на рік), а виробництво інших заморожених фруктів, соків та овочів +2,6% на рік.

ЕКСПОРТ ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ, СОКІВ І ОВОЧІВ

Експорт із США

У 2018 році експорт заморожених фруктів, соків та овочів з США становив 939 тис. тонн, що на 4,6% менше, ніж у попередньому році. Загалом експорт заморожених фруктів, соків та овочів продовжує свідчити про відносно рівну тенденцію.

У грошовому еквіваленті експорт заморожених фруктів, соків та овочів у 2018 р. становив $1,1 млрд (за оцінками IndexBox).

Експорт за країнами

Японія (300 тис. тонн) була основним місцем призначення експорту заморожених фруктів, соків та овочів з США, що становить 32% від загального обсягу експорту. Більш того, експорт заморожених фруктів, соків і овочів в Японію втричі перевищив обсяг, що відвантажують до другого основного пункту призначення — Південної Кореї (94 тис. тонн). Третю позицію у цьому рейтингу посідає Китай (93 тис. тонн) з часткою 9,9%.

З 2013 по 2018 р. середньорічні темпи приросту обсягів для Японії були відносно скромними. Експорт до інших основних напрямків зафіксував такі

середньорічні темпи зростання експорту: Південна Корея (–1,7% на рік) та Китай (–2,7% на рік).

У вартісному вираженні Японія (328 млн дол. США) залишається ключовим зовнішнім ринком експорту заморожених фруктів, соків і овочів з США, що становить 30% загального експорту заморожених фруктів, соків і овочів. Другу позицію в рейтингу посідає Південна Корея ($ 114 млн) з часткою 10% загального експорту. За нею слідував Китай з часткою 9,2%.

Експортні ціни за країнами

У 2018 році середня експортна ціна на заморожені фрукти, соки та овочі становила $1,2 за кг, зрівнявшись з попереднім роком. Загалом експортна ціна на заморожені фрукти, соки та овочі продовжує свідчити про відносно рівну тенденцію.

Існували значні відмінності в середніх експортних цінах для основних зовнішніх ринків. У 2018 році країною з найвищою експортною ціною був Китай, Гонконг ($ 1,8 за кг), тоді як середня ціна експорту на Філіппіни ($ 1 за кг) була серед найнижчих.

З 2013 по 2018 р. найбільш помітні темпи зростання експортних цін зафіксовано для поставок до Китаю, Гонконгу (+ 8,2% на рік), тоді як експортні ціни для інших основних напрямків зростали повільнішими темпами.

ІМПОРТ ЗАМОРОЖЕНИХ ФРУКТІВ, СОКІВ І ОВОЧІВ

Імпорт в США

Імпорт заморожених фруктів, соків та овочів у США становив 1 млн тонн у 2018 році, збільшившись на 20% порівняно з попереднім роком. Загальний обсяг імпорту зростав з середньорічним показником +9,7% з 2013 по 2018 роки; однак, тенденція вказувала на деякі помітні коливання, які фіксували в певні роки. Темпи зростання були найшвидшими у 2018 році, імпорт зріс на 20% порівняно з попереднім роком. Отже, імпорт заморожених фруктів, соків та овочів досяг свого піку, і, ймовірно, продовжить своє зростання в найближчій перспективі.

У грошовому еквіваленті імпорт заморожених фруктів, соків та овочів у 2018 році становив 1,4 млрд дол. (за оцінками IndexBox).

Імпорт в розрізі країн

Китай (142 тис. тонн), Бразилія (104 тис. тонн) і Мексика (97 тис. тонн) були основними постачальниками імпорту заморожених фруктів, соків і овочів до США, разом становлячи 34% загального імпорту.

З 2013 по 2018 рр. найпомітніші темпи зростання імпорту серед основних постачальників були досягнуті Мексикою (+65,0% на рік), тоді як інші лідери показували скромніші темпи зростання.

У вартісному вираженні найбільшими постачальниками заморожених фруктів, соків і овочів в США були Мексика ($179 млн), Бразилія ($173 млн) і Китай ($124 млн), разом становлячи 33% загального імпорту.

Ціни імпорту за країнами

У 2018 році середня ціна імпорту заморожених фруктів, соків та овочів становила 1,4 долара за кг, що на 3,6% більше, ніж у попередньому році. Загалом імпортна ціна на заморожені фрукти, соки та овочі продовжує показувати незначне падіння.

Ціни на імпорт помітно залежали від країни походження; країною з найвищою імпортною ціною була Чилі ($ 2,8 за кг), тоді як ціна для Польщі ($ 674 за тонну) була серед найнижчих.

З 2013 по 2018 рр. найбільш помітного темпу зростання цін на імпорт досяг Еквадор (+3,0% на рік), тоді як імпортні ціни для інших великих постачальників зростали повільнішими темпами.

Джерело: www.indexbox.io

NEW STANDARD
MEDIA GROUP

New Standard Media Group

творча агенція в Україні

Фотозйомка

Photography

Створення відео

Video production

Веб Дизайн

WEB Design

Графічний дизайн

Design and Creative

NEW STANDARD
MEDIA GROUP

New Standard Media Group
9 Sim'i Sosninykh Str., Kyiv, 03148,
Ukraine / 03148, Київ, вул. Сім'ї Сосніних, 9

E: masterofpapers@gmail.com
T: +38 (066) 799 25 07 (Viber, Telegram)
S: videoamur

СВІТОВИЙ РИНОК ЯБЛУК

Наведено сучасний стан кон'юнктури світового ринку яблук

Новий сезон яблук у північній півкулі ще не розпочався, але ринок вже перебуває під тиском. За даними Всесвітньої асоціації виробників яблук і груш (WAPA), загальний запас яблук у Європі на 1.05.2019 становить 1561430 тонн, що є найвищим показником за більш ніж 10 років. Тим не менш, обсяги продажів і ціни відрізняються залежно від сорту. Особливий попит мають деякі клубні сорти. Експорт у Європу з південної півкулі знизився через перевиробництво в ЄС, і постачальники спрямовували свої яблука переважно в Азію. Ціна на яблука в Китаї зростає як прямий наслідок торгової війни з США.

КИТАЙ: ЦІНА НА ЯБЛУКА ВДВІЧІ ВИЩА, НІЖ У МИНУЛОМУ РОЦІ

Через низький рівень виробництва у 2018 році на ринку залишилася невелика кількість китайських яблук. Як наслідок, ціна подекуди вдвічі вища, ніж у минулому році. Новий урожай з'явиться на ринку лише у жовтні; тому ціни, швидше за все, залишатимуться високими у короткостроковій перспективі. Крім китайських, на ринку є також яблука, імпортовані з Нової Зеландії. Декілька нових новозеландських сортів привертають увагу китайського споживача, тому попит на них високий. Китайські споживачі, які є найбільш затребуваними імпортерами, надають перевагу солодким і хрустким яблукам.

НІДЕРЛАНДИ: СПЕКА ПОЗНАЧИЛА СВІЙ ВПЛИВ НА РИНКУ ЯБЛУК

Суха погода, зафіксована минулого літа, залишила свій відбиток на нинішньому сезоні яблук. З позиції цін сезон «Елстару» («Elstar») все ще був прийнятним, але були якісні контрасти. На відміну від груші, торгівля яблуками відбувалася переважно на внутрішньому ринку. Трейдери розраховують завершити сезон такими сортами: «Джунамі» («Junami»), «Джонаголд» («Jonagold») і «Голден» («Golden»), поки не прибуде новий урожай. Європа інколи страждає від нестачі органічної продукції влітку, але у поточному сезоні цього не станеться. У цьому році майже немає конкуренції з боку заморських яблук. Виробники з південної півкулі знають, що в Європі є достатньо яблук, тому вони обмежуються лише обсягами перевезень, попередньо узгодженими у контрактах.

БЕЛЬГІЯ: ЩЕ Є ЗАПАСИ

Бельгійський сезон яблук добігає завершення, і на ринку вже є заморські яблука. Проте через драматичний європейський сезон експорт з Південної Африки та Чилі призупинився. Більше того, ритейлери затримали продаж зарубіжних яблук і груш. Запаси бельгійських яблук ще не закінчилися, але якість настільки погана, що роздрібні торговці починають переходити на імпортну продукцію. Плоди, що залишаються, транспортують до біоферментаційних заводів або відправляють після переробки на корм тваринам.

НІМЕЧЧИНА: ПЕРЕХІД ВІД ВНУТРІШНЬОЇ ДО ЗАКОРДОННОЇ ПРОДУКЦІЇ

Загалом німецькі яблука зі сховищ продають так само планомірно, як італійські та французькі. На думку трейдерів, доки якість німецької продукції залишатиметься задовільною, вітчизняному сектору яблук нема чого боятися імпортерів. З позиції цін, сектор також перебуває в сприятливому становищі, маючи подекуди незначний висхідний рух. Це особливо стосується клубних сортів, але сорти «Бреберн» («Braeburn») і «Роял Гала» («Royal Gala») теж продавали за хорошими цінами.

Незважаючи на високу якість вітчизняного продукту, імпорт зарубіжних яблук значно зростає. Нова Зеландія лідирує з сортами «Бреберн» («Braeburn») і «Роял Гала» («Royal Gala»).

ФРАНЦІЯ: ЗАПАСИ МОЖНА ВВАЖАТИ НОРМАЛЬНИМИ

Франція зараз перебуває у міжсезонні, а продажі завершуються, тому ще рано аналізувати майбутню кампанію. Нині є хороші запаси з південної півкулі з постійними поставками, а саме з Південної Африки та Південної Америки. Постачання яблук з південної півкулі має відповідати попиту в Європі і викликатиме невелике надлишкове постачання, коли розпочнеться новий виробничий сезон у північній півкулі.

Більшість яблук у Франції походять з регіону між Монпельє (Montpellier) та Німом (Nimes), що на півдні Франції. Ситуація змінюється залежно від сорту. Урожай «Гали» («Gala«) і «Гренні» («Granny») у новому сезоні буде на 10-15% меншим, однак ці прогнози все ще не підтверджені. Що стосується інших сортів, таких як Пінк Леді («Pink Lady»), «Джоя» («Joya») і «Рен де Ренет» («Reine des Reinettes»), то дерева нормально навантажені, тому ми можемо очікувати відповідного врожаю. Загалом обсяг яблук у новому сезоні очікується незначним.

ІТАЛІЯ: ОБСЯГИ ПРОДАЖ І ЦІНИ ВАРІЮЮТЬ ЗАЛЕЖНО ВІД СОРТУ

Нині запас італійський яблук становить близько 500 тис. тонн, що є найбільшим показником для травня більш ніж за десять років. Аналогічно до інших європейських країн ринок яблук все ще перебуває під тиском в Італії. Незважаючи на надмірне виробництво на континенті, продажі та ціни сильно залежали від того, що відбувається на різних ринках. Однак існують відмінності у термінах реалізації різних сортів яблук з Італії.

Наприклад, продажі «Ред Делішес» («Red Delicious») були хорошими у квітні, переважно завдяки індійському ринку, який відігравав роль ключового споживача. «Гала» («Gala») також гарно продавали у квітні, та її очікують продати більше ніж планувалося. Як наслідок, в Італії майже немає запасів цього сорту яблук. Для більшості нових сортів на ринку продажі відбувалися згідно з планами. Це, наприклад, було у випадку з «Гренні Сміт» («Granny Smith»). Запас яблук «Бреберн» («Braeburn«) досі досить значний через великі обсяги виробництва та існуючі запаси у Німеччині. Ця країна, по суті, імпортувала яблука «Бреберн» («Braeburn») з Італії у травні. Запаси «Голден Делішес» («Golden Delicious») відповідають прогнозам, незважаючи на те, що у попередньому сезоні виробництво було меншим. Для цього сорту доступні менші розміри, ніж зазвичай.

Нині погода в Італії загалом хороша. Лише деякі регіони підпадали під вплив перепадів температури. Згідно з першими повідомленнями цвітіння під-

тверджує різний рівень продуктивності для сортів «Фуджі» («Fuji»), «Ред Делішес» («Red Delicious») або «Голден» («Golden») виробництво яких було особливо високим у 2018 році. Однак остаточний вплив перепадів температури на якість яблук залишається невідомим.

ПОЛЬЩА: ПОШКОДЖЕННЯ МОРОЗАМИ ЗНИЖУЄ ВРОЖАЙ НА 85%

У Польщі ситуація з яблуками нового сезону поки що драматична. Сильні весняні заморозки і після них посуха нашкодили майбутньому врожаю. Останній сильний мороз було зафіксовано у ніч із 7 на 8 травня. Виробники обприскували дерева антистресантами для захисту від морозу. Однак наприкінці травня з'явилися повідомлення про те, що яблука в Польщі осипаються з дерев.

Дані про збитки відрізняються залежно від регіону. Деякі виробники повідомляють про втрату від 30 до 40% врожаю, а інші втратили до 100%. Продукція, яку можна зберегти, переважно йде на місцеві ринки. Тому плодів експортної якості набагато менше. «Гала» і клони «Чемпіона» зазнали мінімальних втрат, тоді як найбільше постраждали «Айдаред» і «Голден».

Підраховано, що лише 40% польського врожаю яблук збережеться. Що стосується обсягів у холодильниках: на 1 травня вони становили 405 тис. тонн, що більше, ніж завжди у цей період у попередні роки.

АЗЕРБАЙДЖАН: ЗРОСТАННЯ ЕКСПОРТУ ДО РОСІЇ

Експорт яблук різко збільшився у цьому році, а саме на 41,5% порівняно з аналогічним періодом минулого року. З січня по березень 2019 року відбулося переважно збільшення експорту до Росії на 34,9% (27,5 тис. тонн). Таким чином, Азербайджан виграє від російського бойкоту європейських фруктів і овочів.

СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ: ХОРОШЕ ПОСТАЧАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ЯБЛУК, ЗНИЖЕННЯ ЦІН ПОРІВНЯНО З МИНУЛОРІЧНИМИ

Постачання вітчизняних яблук продовжує зростати в США, хоча попит повільно знижуватиметься з наближенням літнього сезону фруктів.

«Ми й зараз постачаємо фрукти з минулорічних запасів. Деякі сорти зберігаються довше інших, а найпопулярніші сорти продаються. Ми продовжуватимемо упаковувати яблука у червні і, можливо, навіть на початку липня», — каже трейдер.

Тим не менш, деякі виробники мають менший урожай. Їх вистачає для внутрішнього ринку, але експорт значно менший, ніж у останні роки. Це пов'язано з імпортною продукцією, великим запасом європейських яблук та поставками із південної півкулі.

Попит нині є нормальним, але в найближчі місяці він трохи знизиться, як тільки черешні та м'які фрукти з Каліфорнії та південного сходу з'являться на ринку. Попит також змінюється залежно від сорту. Досить хороший попит на новий сорт «Кора» («Koru») через не таку велику пропозицію, як зазвичай. Тим не менше, загальна картина показує нерівномірний баланс. Адже деякі сорти мають хороші ринкові ціни (Фуджі, Гала, Гренні Сміт, Голден Делішес, Ред Делішес), але загалом ціни низькі, враховуючи поточну пропозицію. В останні роки ціна на яблука, зазвичай, зростала у цю пору року, але не цього разу.

СТІЙКІ ІМПОРТНІ ЦІНИ

Враховуючи обмеженість запасів, ціна імпортних яблук, таких як «Кора» («Koru») і «Хоней Крісп» («Honeycrisp»), «дуже хороша», як вважає трейдер, порівняно із минулорічною.

У сезоні 2019 року нью-йоркські виробники стикаються з набагато меншим виробництвом, ніж зазвичай, внаслідок слабшого цвітіння, хоча ці

прогнози все ще надто непевні. Однак у Вашингтоні прогнози знову вказують на рекордний обсяг, але пониження температури викликало скорочення виробництва до більш керованих обсягів. У будь-якому випадку, це падіння температури сприймалося як небажане.

КАНАДА: ВІДМІННИЙ СЕЗОН ЗАВДЯКИ НИЗЬКИМ ТЕМПЕРАТУРАМ

Низькі температури дещо уповільнили період квітування яблуні у регіоні Онтаріо. Фермери очікують розпочати збір врожаю на тиждень пізніше у вересні. Гала («Gala») і Макінтош («Macintosh») будуть основними сортами, які збиратимуть у цьому регіоні. Канадці можуть очікувати на гарний сезон. Внаслідок холоднішої погоди попит на яблука був більшим, а обсяг з холодильників, швидше за все, буде проданий найближчим часом, до того ж більшість виробників отримують середні ціни за свою продукцію.

ПІВДЕННА АФРИКА: ЗРОСТАЮЧИЙ ЕКСПОРТ ДО АЗІЇ, АЛЕ МЕНШИЙ В ЄВРОПУ

Наприкінці 22-го тижня було вивезено еквівалент 14,2 млн 12,5-кілограмових картонних ящиків південноафриканських яблук. Більше яблук експортували на Далекий Схід та Азію (36%), проте, експорт до ЄС (–29%), Великої Британії (–18%) та

Росії (–35%) скоротився. «Роял Гала» («Royal Gala») і «Голден Делішес» («Golden Delicious») все ще є найважливішими сортами для експорту. Спостерігається зростання експорту сортів «Фуджі» і «Кріпс Пінк» / Пінк Леді.

Валове виробництво є більшим, ніж у минулому році, але остання статистика з виробництва в кампанії 2018/2019 поки не доступна. Експорт збільшився на 5–6%.

АРГЕНТИНА: ВИРОБНИЦТВО ЯБЛУК БІЛЬШЕ, НІЖ ОЧІКУВАЛОСЯ

Хоча виробництво яблук в Аргентині буде більшим, майже 590 тис. тонн, експорт цього року все ще впаде до 90 тис. тонн. Це відбувається переважно через надлишок продукції у північній півкулі, що вплинуло на міжнародний ринок яблук. Тим не менше, урожайність з гектара залишається історично низькою, водночас площі продовжують збільшуватися.

Аргентинські виробники яблук стикаються з низкою проблем у довгостроковій перспективі, особливо через наявність обмеженого капіталу, що унеможливлює адекватні інвестиції у сади.

ЧИЛІ: В'ЄТНАМ, НОВИЙ РИНОК ДЛЯ ЯБЛУК ТА ЧЕРЕШЕНЬ

Чилі та В'єтнам 24 травня досягли угоди, яка дозволить першим експортувати яблука і черешні на в'єтнамський ринок. Таким чином, яблука експор-

туватимуть до В'єтнаму вже у червні. У свою чергу, Чилі імпортуватиме грейпфрути і манго з В'єтнаму. Подальше розширення чилійського експорту фруктів відповідає його стратегії стати конкурентоспроможним на світовому ринку.

АВСТРАЛІЯ

Компанія Яблука та Груші Австралії (Apple and Pear Australia Limited (APAL) прагне зайняти частину ринку Гонконгу завдяки промоціям та різноманітності. Зрештою, яблука з Австралії та Тасманії повинні мати унікальну якість, якщо вони прагнуть використати свій шанс ствердитися на світовому ринку. Тому деякі виробники працюють зі спеціальними сортами. У Тасманії, наприклад, наступного року планують вирощувати перші яблука з червоною м'якоттю — сорт Ред Мун (Red Moon).

Обсяги яблук в Австралії в цьому році збільшилися на 2%, проте, експорт скоротився на 12%. Найпоширеніші сорти — «Пінк Леді» («Pink Lady»), «Роял Гала» («Royal Gala») і «Гренні Сміт» («Granny Smith»). Сезон масового дозрівання розпочинається восени і триває до початку зими.

НОВА ЗЕЛАНДІЯ: ДЕЯКІ СОРТИ ЗМІЦНЮЮТЬ РИНОК ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ

Північноамериканський ринок може очікувати приїзду нових яблук з Нової Зеландії у найближчі тижні. На ринку вже є продукція, але більші обсяги очікують з середини червня і вони продовжуватимуть прибувати до середини жовтня. Плоди трохи менші, але якість хороша. Однак це матиме наслідки для постачання найбільших калібрів. Яблука з Нової Зеландії допомагають зміцнювати ринок Північної Америки, але тільки окремі сорти.

Джерело: www.freshplaza.com

СПЕЦІАЛІЗОВАНА
ВИСТАВКОВА
ЕКСПОЗИЦІЯ

БІЗНЕС-ФОРУМ
AGROEnergyDAY

29 - 31 жовтня | 2019

Другий міжнародний експофорум біоенергетичних технологій та альтернативної енергетики в агробізнесі

AGROEnergyDAY

Експофорум відбудеться в рамках міжнародної виставки «АгроКомплекс 2019», яка буде потужним майданчиком для просування «зелених» енергетичних технологій, як окремої підгалузі в агробізнесі, та широкого залучення цільової аудиторії.

На «АгроКомплекс 2019» очікується:

18 000 фахівців агробізнесу

понад **400** компаній-експонентів

до **15** країн-учасниць

понад **30** ділових заходів

національна експозиція Німеччини

30 000 м² виставкової площі

ТЕМАТИЧНІ РОЗДІЛИ

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА:

- сонячні електростанції «під ключ» (автономні, мережеві, гібридні);
- сонячні фотоелементи, модулі, матеріали та інші комплектуючі;
- системи зберігання сонячної енергії, інвертори;
- системи альтернативного теплопостачання (колектори, теплові насоси та ін.);
- автоматизація та програмне забезпечення (системи моніторингу, контролю та управління);
- обладнання та технології для вітроенергетичних комплексів;
- обладнання та устаткування для геліоенергетики.

БІОЕНЕРГЕТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ:

- біогазові комплекси: технології, обладнання, сировина;
- рідке біопаливо: технології, обладнання, сировина;
- тверде біопаливо: комплекси для виробництва пелет та брикетів з біомаси;
- когенераційне та котельне обладнання;
- енергетичні культури: технології вирощування, техніка, обладнання та посадковий матеріал.

КОНСАЛТІНГОВІ, БАНКІВСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

МВЦ, Київ

ОРГАНІЗАТОР:
+380 44 461 9368
agro@kmkya.kiev.ua

ЗА ПІДТРИМКИ:
Міністерство аграрної політики та продовольства України

UABIO

www.agroenergyday.kiev.ua

ЯГОДИ ГОДЖІ НАРАЗІ ЗБИРАЮТЬ В MASSERIA FRUTTIROSSI

Збирання ягід годжі офіційно розпочалося

«Ми очікуємо збільшення обсягів виробництво в цьому році. Сьогодні обсяги все ще залишаються невеликими, але ми очікуємо піку виробництва за двадцять днів», — пояснює Даріо де Лізі (Dario De Lis), менеджер з продажів Masseria Fruttirossi.

«У цьому році ми висадили ще 4 га і нині маємо 15 га під насадженнями цієї культури. Загалом дозрівання ягід годжі починається наприкінці червня і закінчується в середині вересня. Однак цього року несприятлива погода навесні призвела до затримки достигання врожаю більше ніж 10 днів. Нині наші рослини перебувають в ідеальному стані, а погода — відмінна».

«Сушіння ягід розпочнеться наступного тижня. Зараз реалізовуємо свіжу продукцію. Ми проводили промоакції безпосередньо у роздрібних мережах і довірили комерціалізацію продажів

компанії B&B Frutta з Верони. Наші свіжі ягоди годжі наразі продаються в упаковці по 80 г, а висушені – доступні в пакетиках по 40 і 120 г.»

«Ягоди годжі є нішевим продуктом, але водночас це відносно новий продукт для внутрішнього ринку, оскільки багато для кого ягоди цієї культури відомі лише у висушеному стані. Через безграмотне управління ринком цього виду продукції, внаслідок чого виникли залишки, були скарги від споживачів і в деяких випадках продукти навіть виводили з ринку. Відсутність гарантій на якість і походження імпортованої продукції призвела до того, що люди втратили інтерес до неї. Однак, оскільки наша власна продукція вирощується в Італії, ми прагнемо на повторне виникнення інтересу до цієї надзвичайної ягоди».

«Ягоди годжі не мають властивості зберігатися тривалий час (приблизно 7 днів) і вимагають для виробництва багато робочої сили. У час збирання врожаю робітники мають щодня проходити насадження, щоб зібрати стиглі ягоди. Працівник, в середньому, за добу може зібрати лише 6-7 кг».

«На додаток до постачання свіжих і сушених ягід у майбутньому ми хочемо використовувати їх для приготування соку, так само, як ми робимо з гранатом. Наші соки продають під маркою Lome Super Fruit».

Для додаткової інформації:

Masseria Fruttirossi Lome Super Fruit
C.da Terzo Dieci snc
74011 Castellaneta - Taranto - Italy
Tel: (+39) 099 9647688
Email: info@lomesuperfruit.com
Website: www.lomesuperfruit.com

B&B Frutta Srl
Via Cà di Capri, 107
37012 Bussolengo (VR)
Tel.: (+39) 045.6717639
Email: info@beb-frutta.com
Website: www.beb-frutta.com

Джерело: www.freshplaza.com

ТРЕТІЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ КОНГРЕС «ЯГІДНИЦТВО ТА КООПЕРАЦІЯ-2019»!

***Асоціація «Ягідництво Україна» запрошує прийняти участь в третьому національному конгресі** «Ягідництво та кооперація - 2019»!*

Організатор: Асоціація «Ягідництво України»
Дата: 19-20 вересня
Місце: м. Тернопіль

За три роки захід змінював місце проведення та навіть назву. Цього разу організатори вирішили внести зміни і в концепцію, скоротивши до мінімуму доповіді і максимум часу приділити обговоренням та дискусіям!

ГОЛОВНІ ТЕМИ ПЕРШОГО ДНЯ ПОДІЇ:

- Реалії ягідного ринку України: основні вектори розвитку, перспективи та найчастіші помилки (підведення підсумків ягідного сезону-2019);
- Кооперація та кластери: міфи та реальність;
- Огляд основних ягідних культур від представників провідних розсадників України;
- Чого хочуть споживачі: тренди та тенденції галузі;
- Перспективні шляхи диверсифікації ягідного бізнесу: успішні кейси та реальні приклади;
- Особливості збуту для невеликих виробників та багато іншого.

Отже, приєднуйтесь до обговорення, адже саме разом можна знайти оптимальний шлях розвитку ягідництва!

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ:

• представники дрібних та середніх господарств, які спеціалізуються на вирощуванні ягідних культур;
• постачальники ЗЗР;
• постачальники посадкового матеріалу;
• постачальники обладнання для заморозки, охолодження та переробки ягід;
• виробники та постачальники тари;
• профільні ЗМІ.

Паралельно з Конгресом проходитиме ярмарок крафтових виробів з ягід *«Verry Berry»*. На другий день Конгресу, 20 вересня, відбудеться практичний бізнес-тур, в рамках якого заплановано відвідування одразу декількох ягідних господарств Тернопільщини та Львівщини.

УМОВИ УЧАСТІ:

• До 1 серпня – 1000 грн;
• Після 1 серпня – 1200 грн;
• Після 1 вересня – 1500 грн!

Для членів Асоціації «Ягідництво України» передбачені постійні знижки на участь.

Програма конгресу буде повністю сформована до 1 вересня і постійно оновлюватиметься *на офіційному сайті події.* З питань партнерства та спонсорства звертайтесь, будь ласка за телефоном (067) 476-37-42, або ж пишіть на *info@uaberries.com.ua*

ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ СПОНСОРІВ ТА ПАРТНЕРІВ!

П'ЯТЬ НОВИХ СОРТІВ СУНИЦІ СЕЛЕКЦІЇ КАЛІФОРНІЙСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Дослідження світового рівня дають фермерам можливість збільшити прибутковість

Селекційна програма Каліфорнійського Університету у Девісі (The University of California, Davis) представила п'ять нових сортів суниці, які допоможуть фермерам управляти хворобами, контролювати витрати та виробляти багато великих, щільних ягід, використовуючи менше води, добрив та пестицидів. Два нових сорти можуть забезпечити вищу майже на 30% врожайність, а два інші придатні для органічного виробництва.

З моменту свого заснування у 1930-х роках, селекційна програма Каліфорнійського Університету у Девісі створила більш ніж 60 запатентованих сортів, перетворивши суницю на цілорічну культуру і збільшила її врожайність з 6 тонн на акр в 1950-х роках до більш ніж 30 тонн на акр сьогодні. Сполучені Штати є найбільшим у світі виробником суниці, і майже 90% вирощується у прохолодному, прибережному кліматі Каліфорнії. Майже 60 відсотків суничних полів штату посаджено сортами, створеними у Каліфорнійському Університеті.

Віктор — новий сорт для більш прохолодного клімату на південь від Санта-Марії (Santa Maria) уздовж узбережжя Каліфорнії

«Ці нові сорти відрізняються від тих, які вони замінюють», — сказав Стів Кнапп (Steve Knapp), професор і директор програми зі створення сортів суниці Каліфорнійського Університету у Девісі. ***«Після більш ніж трьох років польових випробувань ми відмічаємо вищу урожайність, більшу стійкість до хвороб і кращу післязбиральну якість ягід».***

Нові сорти повинні також приносити користь споживачам. ***«Ціна та якість суниці покращуються, коли фермери мають доступ до сортів, які допомагають їм вирощувати кращі ягоди з меншими витратами коштів»***, — сказав Дейв Мюррей (Dave Murray), фермер і партнер у компанії Ендрю і Вільямсон Фреш Продюс (Andrew & Williamson Fresh Produce).

Кожен з нових сортів матиме свою власну нішу — зростатиме краще у певних кліматичних умовах за конкретних умов вирощування. Три нові сорти нейтрального світлового дня: Моксі, Ройал Ройс і Валіант (Moxie, Royal Royce and Valiant) — почуватимуться добре за довгих, теплих літніх днів. А два традиційні (червневі) сорти: Віктор і Варіор (Victor і Warrior) — підходять для більш прохолодного клімату на південь від Санта-Марії (Santa Maria) уздовж узбережжя Каліфорнії. Віктор і Валіант придатні для систем органічного землеробства. Моксі та Роял Ройс показують вищу урожайність на 29% порівняно з попередніми сортами селекції університету.

МЕНШЕ «ВУСІВ», МЕНШЕ РУЧНОЇ ПРАЦІ

Два нові сорти: Моксі та Роял Ройс — могли б врятувати фермерам до 5000 доларів на акр у витратах на робочу силу, оскільки вони дають менше сланких пагонів (вусів), на яких утворюються дочірні рослини. Вуса потрібні для розмноження суниці, але фермери повинні постійно видаляти їх під час вегетації, щоб допомогти рослинам зберегти енергію для виробництва великих, солодких ягід.

«Сланкі пагони (вуса) — це величезні витрати», — пояснив Грег Франс (Greg France), член суничної комісії штату Каліфорнія та фермер з Санта-Марії. «***Ми повинні наймати працівників протягом усього сезону тільки для того, щоб видаляти вуса. Ці нові сорти будуть для нас великою справою».***

Ройал Ройс — утворює меншу кількість вусів

Ягоди, стійкі до хвороб, також знизять виробничі витрати і покращать екологічну стійкість, кажуть фермери.

Відколи Кнапп очолив селекційну програму по суниці у 2015 році, він і його команда працювали над розробкою сортів з генетичною стійкістю до хвороб, щоб зменшити потребу в фумігантах. Усі п'ять нових сортів будуть менш сприйнятливі до ряду захворювань, у тому числі фузаріозного та вертицильозного в'янення та макрофоміни (Fusarium wilt, Verticillium wilt, Macrophomina).

Новий сорт Моксі показує урожайність на 29% вищу за попередні сорти університету

БІЛЬШЕ ЯГІД НА РИНКУ

Щоб створити цінний сорт, селекціонери схрещують рослини з бажаними рисами і обирають найкраще потомство протягом декількох поколінь. Селекціонери університету продовжують працювати на тестових майданчиках і фермах вздовж «суничного поясу» Каліфорнії, від Вентури до Ватсонвіля (Ventura to Watsonville), кожна зі своїм кліматом та стратегією управління виробництвом.

«Кожен фермер має свій власний рецепт для виробництва ягід і це добре», — сказав Гленн Коул (Glenn Cole), селекціонер і польовий менеджер селекційної програми. ***«Це допомагає нам побачити, як сорт почувається у різних умовах»***.

Команда очікує реліз ще одного або двох сортів на початку 2020 року, які можна буде висаджувати влітку, щоб зібрати врожай до зимових свят.

Тим часом фермери можуть придбати новітні сорти в комерційних ліцензованих Каліфорнійським Університетом розсадниках, починаючи з осені цього року *(Licensed Nurseries List)*. Крім того, детальні дані про те, як кожен сорт показав себе протягом селекційних випробувань доступний для всіх на сайті Каліфорнійської суничної комісії *(California Strawberry Commission website)*.

«Великою цінністю цих сортів є те, що вони доступні для всіх виробників», сказав фермер Дейв Мюррей. ***«Дослідження світового класу, на яких базуються ці сорти, допомагають нам усім».***

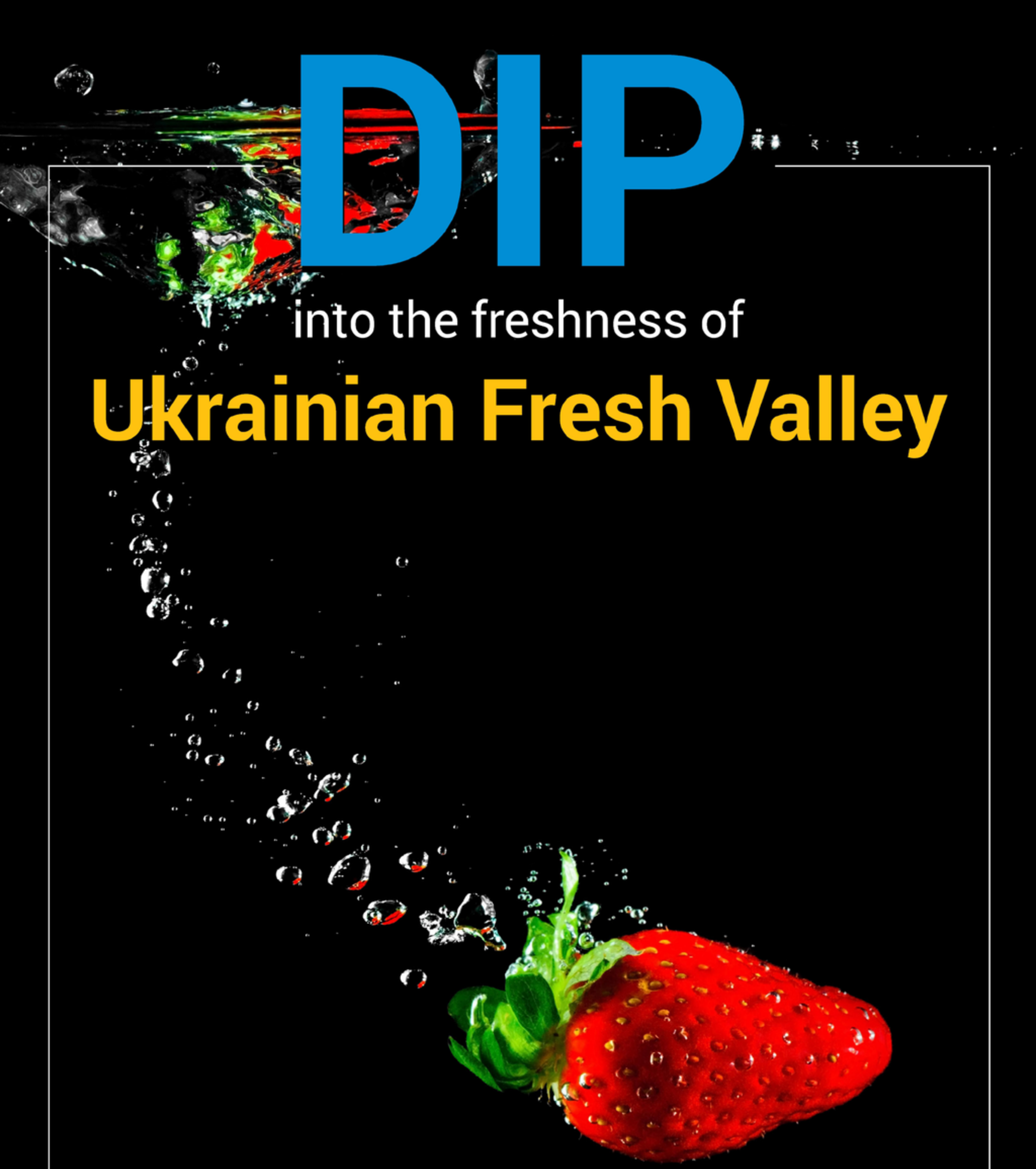
Фото: Hector Amezcua/UC Davis

Джерело: *www.ucdavis.edu*

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

«VERRYBERRY» – ЯРМАРОК КРАФТОВИХ ЯГІДНИХ ПРОДУКТІВ!

В рамках конгресу** «Ягідництво та кооперація – 2019» **відбудеться ярмарок крафтових ягідних продуктів «VerryBerry!»

В рамках третього національного конгресу «Ягідництво та кооперація», який проходитиме в Тернополі 19 вересня, відбудеться ярмарок крафтових продуктів переробки ягід «VerryBerry!». Про це повідомляють організатори події, Асоціація «Ягідництво України».

«Одна з головних тез нашої події полягає в обґрунтуванні необхідності диверсифікації ягідного бізнесу для невеликих господарств. І одним з варіантів розширення каналів збуту для таких фермерів може стати саме виробництво крафтових товарів, популярність яких у українських споживачів, до речі, активно зростає. При чому, варіантів для такого бізнесу безліч: ягідні чаї, вина, пастіла, джеми... Головне – трішки фантазії!», - каже Ірина Кухтіна, президент АЯУ.

Варто зазначити, що крафтові ягідні продукти стали справжнім трендом останнім часом не тільки в Україні, але й в Європі. Покупців, як правило, приваблює не тільки унікальність такого продукту, але й їх більша користь для здоров'я, адже при їх виготовлені використовуються здебільшого натуральні інгредієнти. Зокрема, ягідно-фруктова пастила вважається відмінною альтернативою традиційним ласощам, адже

не містить цукру або штучних барвників, проте зберігає корисні мікроелементи.

До участі у ярмарку запрошуються всі бажаючі виробники!

За більше детальною інформацію щодо умов та вартості, звертайтесь до організаторів Конгресу: (067) 487-37-42 та (067) 266-15-73 або ж пишіть на info@uaberries.com.ua

Докладно про Третій національний конгрес «Ягідництво України» можна дізнатися на офіційному сайті події.

Асоціація «Ягідництво України»

НОВІ СОРТИ СУНИЦІ
ІСТ МОЛЛІНГСЬКОГО СЕЛЕКЦІЙНОГО КЛУБУ

Результатом селекційної програми став комерційний реліз двох нових сортів суниці: Malling™ Champion та Malling™ Allure

Це перші два нові сорти з селекційної програми Іст Моллінгського Суничного Селекційного Клубу з моменту релізу сорту Malling™ Centenary у 2013 році, – літнього сорту, продажі якого нині становлять понад 60 мільйонів рослин щорічно.

Високоповажний Роберт Гудвіл (Robert Goodwill), Державний міністр з питань сільського господарства, рибальства і продовольства, представив два нових сорти суниці з селекційної програми Іст Моллінгського Суничного Селекційного Клубу (ред.: *East Malling Strawberry Breeding Club [EMSBC]*

Плодоношення сорту Malling™ Champion

Ягоди сорту Malling™ Allure

– консорціум, до якого входять: BerryGardens Growers Ltd, SoloBerry Ltd (раніше CPM Retail Ltd), Agriculture & Horticulture Development Board (раніше HDC), Mack Ltd and Meiosis Ltd.).

«Ці нові сорти заповнюють важливі ніші у структурі плодоношення британського сектору суниці. Промисловість досі не мала високоврожайного ремонтантного сорту з високоякісними ягодами», – коментує головний селекціонер NIAB EMR, Адам Уайтхаус (Adam Whitehouse). – ***Аналогічно, промисловість вимагала нового пізньостиглого червневого сорту, який би масово достигав після існуючих сортів – важливо було створити сорт, який би давав якісний продукт для виробників і споживачів».***

Malling™ Champion – це новий ремонтантний сорт з відмінною якістю плодів, включаючи дуже високий відсоток ягід першого сорту і достатню стійкість до хвороб. Ягода приваблива, конічної форми з дуже гарною щільністю шкірки і м'якоті, приємний смак. Він добре пройшов випробування на лежкість і на достатньому рівні зберігає забарвлення шкірки та щільність плоду. За середньої урожайності 935 г на рослину за даними виробника, Malling™ Champion формує ягоди масою 24 г, 62% з них мають розмір > 35 мм, хоча розмір плодів відзначався зменшенням у спекотне літо 2018 року. Відсоток ягоди першого сорту становив в середньому 88%.

Malling™ Allure – новий літній сорт, який плодоносить на 12-14 днів пізніше, ніж Malling™ Centenary. Malling™ Allure має відмінні товарно-смакові характеристики ягід, рівень Brix протягом трьохрічного випробувального періоду в умовах NIAB в середньому становив 8,7° у порівнянні з Ельсан-

Щороку продається понад 60 млн. шт. рослин Malling™ Centenary

тою 7,5°. Ягоди привабливі одномірної форми і відмінної щільності, перевершують сорт Ельсанта. Це знайшло відображення в дуже хороших показниках лежкості плодів. Malling™ Allure у дослідах NIAB EMR показав середню урожайність – 990 г на рослину в захищеному ґрунті. У середньому 68% ягід мали розмір > 35 мм, а 91% ягід за даними виробників були першого сорту.

«Ми раді додати ці два нових сорти від EMSBC до портфелю сортів NIAB EMR. Обидва характеризуються високою врожайністю та якісними характеристиками ягід, а також габітусом рослин, який дозволяє виробникам ефективно збирати врожаї, – прокоментував Кріс Вудс, голова компанії Meiosis Ltd. – ***Malling™ Centenary швидко став найуспішнішим сортом у плані реалізації садивного матеріалу, з тих якими ми управляємо. Ми не сумніваємося, що ці два нових сорти матимуть подібний вплив на ринок».***

Професор Маріо Какамо (Mario Caccamo), керуючий директор NIAB EMR, резюмував: ***«Реліз цих двох нових сортів є кульмінацією багаторічної відданої роботи, яку ведуть науковці та селекціонери NIAB EMR у партнерстві з промисловістю. Це чудовий приклад впливу нашої роботи та цінності спільних інновацій, впроваджених селекційними клубами NIAB EMR».***

Для більшої інформації: NIAB

Джерело: www.freshplaza.com

СУНИЦЯ З ВИСОКОГІР'Я АЛЬП

Італійська компанія вирощує суницю у теплиці на висоті 1200 м над рівнем моря

Компанія Ceradini Group у муніципалітеті Вело Веронезе, провінція Верона (Velo Veronese, province of Verona) на площі 2 га створила потужності для виробництва суниці за інноваційними технологіями на субстраті. Теплиці обладнано системою для збору та очищення дощової води; для подовження сезону виробництва і підтримання мікроклімату встановили систему протидії заморозкам; є також найсучасніші системи моніторингу стану рослин та управління живленням. Стратегічне географічне розташування разом з наявністю корисних ентомофагів і природних профілактичних систем, дозволяє компанії уникати хімічних обробок, які зазвичай супроводжують вирощування суниці.

Теплиці господарства обладнано системою для збору та очищення дощової води. Для подовження сезону виробництва і підтримання мікроклімату встановили систему протидії заморозкам.

Є у теплиці також найсучасніші системи моніторингу стану рослин та управління живленням. Стратегічне географічне розташування разом з наявністю корисних ентомофагів і природних профілактичних систем, дозволяє компанії уникати хімічних обробок, які зазвичай супроводжують вирощування суниці.

Нещодавно компанія презентувала нову упаковку Fragolà. Барвистий дизайн передає чітке повідомлення, яке також підтримується віртуальним туром через QR-код. На ній також представлено локацію господарства (Alta Lessinia) і слоган «Смак та аромат Альп».

«Збір гірської суниці розпочався близько місяця тому. Ми поставляємо високоякісну продукцію під брендом Фрагола (Fragola), а збір врожаю триватиме до кінця жовтня», — пояснює Массімо Черадіні (Massimo Ceradini).

«Ми були стурбовані надмірними травневими дощами та малою кількістю світлових годин, оскільки думали, що це негативно вплине на урожайність, але насправді ситуація стимулювала розвиток кореневої системи рослин, і тепер вони отримують вигоду від цього», — підхоплює продукт-менеджер Маттіа Брутті (Mattia Brutti).

Урожай рясний, органолептичні якості та лежкість ягід високі. ***«Сорти Мурано та Ірма (Murano, Irma) ідеально підходять для вирощування на субстраті у горах. Плоди набирають високого значення Brix, м'якоть щільна, колір яскравий. Звичайно, ми тестуємо й інші сорти, але жоден з них не досяг такої ж якості».***

Ціни були дуже високі у середині червня, тоді вони впали і почали зростати кілька днів тому.

Усе організовано до найдрібніших деталей. Близько п'ятдесяти робітників збирають плоди від світанку до опівдня, після чого вони зупиняються, щоб зберегти якість ягід. Потім суницю негайно упаковують і поміщають в холодильник. За кілька годин суниця опиняється у центральному складі і розпродається.

Для більшої інформації:

Massimo Ceradini
Ceradini Group
Tel.: (+39) 045 8510268
Fax: (+39) 045 8518981
Cell.: (+39) 347 5366206
Email: info@ceradinigroup.com
Website: www.ceradinigroup.com

Джерело: www.freshplaza.com

ВІДКРИВАЄМО НОВІ МОЖЛИВОСТІ НА «FRUITS, BERRIES & VEGETABLES 2019»

Запрошуємо українських та іноземних виробників овочів, фруктів та ягід, постачальників технологій, обладнання та послуг для виробництва на щорічну конференцію «Fruits, Berries & Vegetables 2019»

Захід організовує **Рада з питань експорту продовольства (UFEB)** в рамках III Міжнародної виставки **Ukrainian Food Expo 28 листопада 2019 року** у Міжнародному Виставковому Центрі (м. Київ, Броварський проспект, 15).

Для плодоовочевого сектору головним ринком збуту залишаються країни ЄС, але можливості для експорту набагато ширші. Тож на конференції розглянемо потенційні країни для експорту та нюанси співпраці з ними.

Не оминемо й одну з найперспективніших інвестиційних ніш в Україні – заморожені овочі та фрукти.

Крім цього, прогнози ринку виробництва яблук і груш, поговоримо про маркетинг у «фреш бізнесі» при експорті, розберемо новітні технології та інновації вирощування фруктів та овочів, не оминемо й інші актуальні і важливі теми.

Час використати весь експортний потенціал плодоовочевої галузі.

Приходьте та переймайте досвід від практиків та фахівців галузі, які вже пройшли весь шлях з нуля, а також обмінюйтесь досвідом в колі колег та професіоналів.

З питань додаткової інформації звертайтеся:
+38 067 636 93 17,
iu@ukrainian-food.org, Ірина Усик.

Детальна програма та реєстрація на конференцію:
http://ufexpo.com.ua

Невидиме створює видиме

RISE™ P містить бактерію
Bacillus amyloliquefaciens штам IT45

Розчинення фосфору
та стимуляція росту кореневої системи

Збільшення кількості **бульб великого калібру**
Більш ранній **розвиток бульб** та **однорідність**

rise™ P

Збільшує врожайність до
5 тонн з гектара

АГРІТЕМА
Київ – 03150 вул. Ковпака, 3
Tel: +38 (050) 388 69 69 | +38 (044) 355 70 55
факс: +38 (044) 52114 25
e-mail: office@agritema.com | **www.agritema.com**

LALLEMAND
LALLEMAND PLANT CARE

BIOEXPO WARSAW – ПРОВІДНА ПОДІЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

BIOEXPO Warsaw –нова подія, як для Польщі, так й інших країн Центральної та Східної Європи, присвячена органічній промисловості

Під час виставки, в одному місці і в один час, провідні виробники та дистриб'ютори зустрінуться з покупцями, власниками роздрібних магазинів спеціального призначення, а також з виробниками продовольчих товарів і напоїв та оптовими продавцями, з метою формування та розвитку комерційних зв'язків та зручній атмосфері обговорити сучасний стан галузі та перспективи її розвитку.

BIOEXPO Warsaw – подія B2B формату; один з днів ярмарку (п'ятниця, 11 жовтня) призначений виключно для бізнес-клієнтів, а в суботу (12 жовтня) і неділю (13 жовтня) двері виставки будуть також відкриті для кінцевих споживачів. Організатори прагнуть, щоб BIOEXPO Warsaw стала лідером ярмарок у Центральній та Східній Європі, і вони впевнені, що разом із партнерами вони зможуть досягти мети, на якій всі налаштовані.

BIOEXPO Warsaw – прекрасна можливість для учасників виставки поспілкуватися зі своїми поточними клієнтами, створити нові комерційні зв'язки та презентувати свої новинки, а також ознайомитися з новітніми тенденціями галузі. Експоненти змагатимуться за нагороду BIOEXPO TOP за кращий продукт, представлений на ярмарку. Відвідувачі (покупці, оптовики, власники магазинів) зможуть насолодитися спеціальними пропозиціями, підготовленими експонентами, розширити свою пропозицію новими продуктами та взяти участь в Organic Sales and Marketing for BIO Congress!

Детальніше на: *https://bioexpo.pl/en/*

WARSAW FOOD EXPO – НАЙБІЛЬШИЙ ПРОДОВОЛЬЧИЙ ЯРМАРОК У ПОЛЬЩІ!

Warsaw Food Expo – чудова можливість налагодити прямі ділові контакти і збільшити продажі Вашої продукції

Warsaw Food Expo 2019 – чудова можливість представити продукти харчування, отримати байєрів з торгових мереж і HoReCa в таких секторах, як м'ясо та риба, молочні продукти, фрукти та овочі, хлібобулочні вироби та кондитерські вироби, швидке та регіональне харчування. Всі зацікавлені виробники та споживачі зможуть взяти участь у зустрічах з представниками найбільших роздрібних мереж у Польщі та іноземних закупівельними групами. У 2018 році було проведено більше 600 індивідуальних зустрічей. Програма також передбачає проведення конференцій та семінарів для учасників та відвідувачів виставки.

ЧОМУ ВАРТО ВЗЯТИ УЧАСТЬ У WARSAW FOOD EXPO?

- найбільша виставка, присвячена агропродовольчому сектору;
- подія B2B формату, метою якої є просування продовольчого сектора;
- міжнародний ярмарок, на якому іноземні покупці беруть участь в рамках організованих поїздок та програми Hosted Buyers;
- індивідуальні ділові зустрічі з представниками роздрібних мереж і провідними дистриб'юторами продовольчих товарів у Польщі;
- можливість налагодити прямі ділові контакти і збільшити продажі Вашої продукції

Детальніше на: https://warsawfoodexpo.pl/en/

РИНОК АРТИШОКУ В ЄС

Маркетингова компанія IndexBox опублікувала звіт про ринок артишоку Європейського Союзу

Наводимо стислий виклад ключових висновків звіту «Ринок артишоку ЄС — аналіз, прогноз, тенденції та статистика» *(EU - Artichokes - Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights)*, **щойно опублікованого маркетинговою компанією IndexBox, Inc.**

Обсяг ринку артишоку ЄС у 2017 році становив $1,1 млрд, збільшившись на 4,8% порівняно з попереднім роком. Ця цифра відображає загальні доходи виробників та імпортерів (за винятком витрат на логістику, роздрібних маркетингових витрат та маржі роздрібних продавців, які будуть внесені у

кінцеву ціну споживачів). Споживання артишоку продовжує вказувати на відносно рівну тенденцію. Найбільш виражені темпи зростання були у 2013 році — аж на 25 % за рік. Упродовж звітного періоду ринок артишоку досяг максимального рівня $ 1,3 млрд у 2014 році; однак з 2015 по 2017 рік споживання було дещо нижчим.

ВИРОБНИЦТВО У ЄС

Виробництво артишоку у 2017 році становило 663 тис. тонн, що на 2,2 % більше, ніж у попередньому році. Загальний обсяг виробництва зріс з середньорічним показником +1,1% з 2012 по 2017 роки; модельний тренд залишився незмінним, з невеликими коливаннями за досліджуваний період.

ЕКСПОРТ АРТИШОКУ

Експорт у ЄС

У 2017 році експорт артишоку у Європейському Союзі становив 31 тис. тонн, збільшившись на 14% порівняно з попереднім роком. Загальний обсяг експорту зріс з середньорічним показником на 2,0 % за період з 2012 по 2017 рік; тенденція залишалася відносно стабільною протягом аналізованого періоду.

Експорт артишоку у вартісному вимірі в 2017 році становив $ 49 млн (Оцінки IndexBox).

Експорт у розрізі країн

Експорт трьох основних експортерів артишоку, а саме Іспанії, Франції та Італії, становив більше двох третин від загального. Іншими країнами-експортерами є Бельгія (1,4 тис. тонн) та Нідерланди (1,2 тис. тонн), кожна становила 8,4% загального обсягу експорту.

З 2012 по 2017 рр. найбільші темпи зростання експорту, серед основних країн, показала Бельгія (+ 17,2% на рік), тоді як інші лідери мали менший показник зростання.

У 2017 році найвищі вартісні показники за рівнем експорту мали такі країни: Іспанія ($16 млн), Франція ($15 млн) та Італія ($ 9,1 млн) із загальною часткою експорту — 82%. Наступними йдуть Нідерланди та Бельгія, які разом становили 15%.

Експортні ціни у розрізі країн

У 2017 році експортна ціна артишоку в Євросоюзі становила $ 1,6 за кг, збільшившись на 3,2 % порівняно з попереднім сезоном. Експортна ціна на артишок продовжує утримувати рівну тенденцію.

Експортні ціни помітно варіювали залежно від країни призначення; у Нідерландах була найвища експортна ціна ($ 3,2 за кг), водночас в Італії ($ 1,4 за кг) — найнижча.

З 2012 по 2017 рр. найпомітніші темпи зростання експортних цін були у Бельгії (+ 17,7% на рік), тоді як інші лідери мали скромніші темпи зростання.

ІМПОРТ АРТИШОКУ

Імпорт в ЄС

У 2017 році імпорт становив 42 тис. тонн, що на 20% більше, ніж у попередньому році. З 2012 по 2017 р. загальний обсяг імпорту збільшився у середньому за рік на +2,8 %; тенденція залишається незмінною протягом усього аналізованого періоду. У вартісному вираженні імпорт артишоку становив 65 млн дол. (за оцінками IndexBox) у 2017 році.

У 2017 році найбільшими імпортерами артишоку були Італія (16 тис. тонн) і Франція (14 тис. тонн), що становить близько 37% і 34% загального імпорту відповідно. Далі йде Бельгія (4,9 тис. тонн) і Німеччина (3 тис. тонн), разом — 19 % частки загального імпорту. Нідерланди (1,1 тис. тонн), Фінляндія (929 тонн) та Велика Британія (673 тонни) перебувають далеко позаду лідерів.

З 2012 по 2017 рр. серед основних країн-імпортерів найпомітнішими темпами зростав імпорт з Бельгії (+ 24,4% на рік), тоді як зростання імпорту інших лідерів було меншим.

У вартісному вираженні найбільшими ринками артишоку у всьому світі були Франція ($ 21 млн), Італія ($19 млн) і Бельгія ($11 млн) із загальною часткою імпорту 78%.

Імпортна ціна на артишок у розрізі країн

Ціна на імпортний артишок у Європейському Союзі у 2017 році становила $ 1,6 за кг, збільшившись на 1,9 % порівняно з попереднім роком. Ціна імпорту на цю продукцію вказує на відносно рівну тенденцію.

Ціни на імпорт помітно змінювалися за країною призначення; найвищу імпортну ціну мала Велика Британія ($ 2,4 за кг), тоді як Фінляндія ($ 1 за кг) мала одну з найнижчих цін.

З 2012 по 2017 рр. найпомітніші темпи зростання цін імпорту були досягнуті Бельгією (+ 5,0% на рік), тоді як інші лідери мали скромніші темпи зростання.

Джерело: www.indexbox.io

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

РИНОК КАРТОПЛЯНИХ ЧІПСІВ В ЄС

Маркетингова компанія IndexBox опублікувала звіт про ринок картопляних чіпсів Європейського Союзу

Наводимо стислий виклад ключових висновків звіту «ЄС — картопляні чіпси — аналіз ринку, прогноз, розмір, тенденції та ідеї» *(EU — Potato Chips — Market Analysis, Forecast, Size, Trends And Insights)*, **опублікованого маркетинговою компанією IndexBox, Inc**

Вартісне вираження ринку картопляних чіпсів у Європейському Союзі у 2017 році становило $ 4,1 млрд, що на 7,2% більше, ніж у попередньому. Ця цифра відображає загальні доходи виробників та імпортерів (за винятком витрат на логістику, роздрібних маркетингових витрат та маржі

роздрібних продавців, які будуть включені до кінцевих споживчих цін). Споживання картопляних чіпсів продовжує свідчити про відносно рівну тенденцію. Найбільш високі темпи зростання було зафіксовано в 2011 році, при цьому зростання становило 14% порівняно з попереднім роком. У 2011 році ринок картопляних чіпсів досяг свого пікового рівня в $ 4,7 млрд. З 2012 по 2017 рік зростання ринку картопляних чіпсів не змогло відновити свій імпульс.

ВИРОБНИЦТВО В ЄС

Виробництво картопляних чіпсів у 2017 році становило 1,9 млн т, збільшившись на 2,1% порівняно з попереднім роком. Виробництво картопляних чіпсів продовжує свідчити про відносно рівну тенденцію.

ЕКСПОРТ КАРТОПЛЯНИХ ЧІПСІВ

Експорт у 2017 році становив 836 тис. т, що на 1,8% більше, ніж у попередньому році. Загальний обсяг експорту в середньому за рік за період з 2007 по 2017 рр. збільшився на 1,5%; трендова тенденція залишалася відносно стабільною з деякими помітними коливаннями в окремі роки. Темпи зростання були найшвидшими у 2016 році, коли експорт збільшився на 15% за рік. Упродовж звітного періоду експорт картопляних чіпсів досяг своєї пікової цифри в 2017 році, і очікується, що він збереже своє зростання в найближчому майбутньому.

У вартісному вираженні експорт картопляних чіпсів становив $1,5 млрд (Оцінка IndexBox) у 2017 році. Модельний тренд залишився незмінним, з деякими зафіксованими коливаннями в певні роки. Рівень експорту досяг найвищого рівня у 2017 році, і очікується, що він збереже своє зростання в найближчому майбутньому.

Експорт за країнами

У 2017 році Нідерланди (308 тис. т), за якими на значній відстані йдуть Бельгія (201 тис. т), Німеччина (77 тис. т), Велика Британія (56 тис. т), Польща (52 тис. т) й Іспанія (51 тис. т), були найбільшими експортерами картопляних чіпсів, разом досягаючи 89% загального експорту. Франція із 30 тис. т залишається занадто позаду лідерів.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітних темпів зростання експорту серед основних країн-експортерів досягла Іспанія (+ 21,0% на рік), тоді як інші лідери показували більш скромні темпи зростання.

У вартісному вираженні найбільшими ринками картопляних чіпсів у світі були Нідерланди ($ 388 млн), Бельгія ($ 293 млн) і Велика Британія ($ 204 млн), що разом становило 57% загального експорту. За цими країнами пішли Німеччина, Польща, Іспанія та Франція, які разом становили ще 29%.

Експортні ціни за країнами

Експортна ціна картопляних чіпсів у Європейському Союзі у 2017 році становила $ 1,8 за кг, збільшившись на 8,1% порівняно з попереднім роком. Експортна ціна картопляних чіпсів продовжує вказувати на відносно рівну тенденцію.

Існували значні відмінності середніх експортних цін серед основних країн-експортерів. У 2017 році країною з найвищою експортною ціною була Велика Британія ($ 3,7 за кг), водночас Нідерланди ($ 1,3 за кг) — серед найнижчих.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання експортних цін спостерігали у Франції (+ 1,1% на рік), тоді як інші лідери продемонстрували скромніші темпи зростання.

ІМПОРТ КАРТОПЛЯНИХ ЧІПСІВ

Імпорт в ЄС

У 2017 році імпорт картопляних чіпсів в Європейський Союз становив 648 тис. т, що на 5,2% більше, ніж у попередньому році. Загальний обсяг імпорту в середньому за рік за період з 2007 по 2017 рр. збільшився на 2,2%; модель тенденції залишалася відносно стабільною, при цьому спостерігалися лише незначні коливання.

У вартісному виразі в 2017 році імпорт картопляних чіпсів становив $ 1,2 млрд. Модельний тренд залишався відносно стабільним, де спостерігали-

ся дещо помітні коливання протягом аналізованого періоду. Упродовж звітного періоду імпорт картопляних чіпсів досяг своєї пікової цифри у 2017 році, і очікується, що він збереже своє зростання у найближчий термін.

Імпорт за країнами

У 2017 році Німеччина (155 тис. т) і Франція (142 тис. т) представляли найбільших імпортерів картопляних чіпсів у світі, разом становивши 46% загального імпорту. Велика Британія (52 тис. т) посіла друге місце в рейтингу, за нею йдуть Бельгія (47 тис. т), Нідерланди (41 тис. т) й Ірландія (30 тис. т). Усі ці країни разом становлять 26% від загального обсягу імпорту. Іспанія (23 тис. т), Італія (22 тис. т), Швеція (20 тис. т), Данія (16 тис. т), Австрія (14 тис. т) і Польща (14 тис. т) утримували незначну частку в загальному обсязі імпорту.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання імпорту серед основних країн-імпортерів були досягнуті Польщею (+ 10,8% на рік), тоді як інші лідери продемонстрували скромніші темпи зростання.

У вартісному виразі найбільшими ринками картопляних чіпсів у всьому світі є Франція ($ 243 млн), Німеччина ($ 197 млн) і Нідерланди ($ 116 млн) із загальною часткою 45% загального імпорту. За цими країнами йдуть Велика Британія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Данія, Італія, Швеція, Австрія та Польща, які разом становили 38%.

Імпортні ціни за країнами

У 2017 році ціна імпорту картопляних чіпсів у Європейському Союзі становила $ 1,9 за кг, що на 4,7% більше, ніж у попередньому році. Ціна імпорту картопляних чіпсів продовжує свідчити про відносно стабільну тенденцію.

Імпортні ціни помітно змінювалися за країною призначення; країною з найвищою імпортною ціною була Данія ($ 3,3 за кг), водночас ціна Німеччини ($ 1,3 за кг) була серед найнижчих.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання імпортних цін показала Данія (+ 5,3% на рік), тоді як інші лідери показували скромніші темпи зростання.

Джерело: www.indexbox.io

РИНОК КРОХМАЛЮ ЄС

Маркетингова компанія IndexBox опублікувала звіт про ринок крохмалю Європейського Союзу

Наводимо стислий виклад ключових висновків звіту «ЄС - Декстрини та інші види модифікованого крохмалю — аналіз ринку, прогнози, розмір, тенденції та ідеї» *(EU - Dextrins And Other Modified Starches - Market Analysis, Forecast, Size, Trends And Insights)*, **опублікованого маркетинговою компанією IndexBox, Inc**

Вартісне вираження ринку модифікованого крохмалю в Європейському Союзі у 2017 році становив $ 2,2 млрд, збільшившись на 4% порівняно з попереднім роком. Ця цифра відображає загаль-

ні доходи виробників та імпортерів (за винятком витрат на логістику, роздрібних маркетингових витрат та маржі роздрібних продавців, які будуть включені до кінцевих споживчих цін). Споживання модифікованого крохмалю продовжує свідчити про помітне скорочення. Темпи зростання були найшвидшими у 2011 році, збільшившись на 31% порівняно з попереднім роком. Протягом звітного періоду ринок модифікованого крохмалю досяг свого максимального рівня в $ 3,7 млрд, однак з 2009 по 2017 рік споживанню не вдалося відновити свій зростаючий імпульс.

ВИРОБНИЦТВО В ЄС

Виробництво модифікованого крохмалю у 2017 році становило 2,9 млн т, що на 5,1% більше, ніж у попередньому році. Виробництво модифікованого крохмалю продовжує демонструвати поступове зниження.

ЕКСПОРТ МОДИФІКОВАНОГО КРОХМАЛЮ

Експорт в ЄС

У 2017 році біля 1,8 млн т декстринів та інших видів модифікованого крохмалю експортували в Європейський Союз; що на 6,1% більше порівняно з попереднім роком. Загальний обсяг експорту з 2007

по 2017 рр. показує зростання із середньорічним показником у 1,1%; модельний тренд залишався відносно стабільним, де спостерігали дещо помітні коливання протягом аналізованого періоду. Темпи зростання були найшвидшими у 2010 році, збільшившись на 16% за рік. Протягом звітного періоду експорт модифікованого крохмалю досягав максимуму у 2017 році, і очікується, що він збереже темпи зростання у найближчий термін.

У вартісному вираженні обсяг експорту модифікованого крохмалю у 2017 році становив $ 1,7 млрд (за оцінками IndexBox). У 2014 році рівень експорту досяг максимуму у $ 2 млрд, однак з 2015 по 2017 рр. експорт залишався нижчим.

Експорт за країнами

У 2017 році Франція (486 тис. т) та Нідерланди (468 тис. т) становили приблизно 52% загального експорту декстринів та інших видів модифікованого крохмалю. Німеччина (303 тис. т) посіла друге місце в рейтингу, далі йдуть Італія (131 тис. т), Бельгія (94 тис. т) і Австрія (84 тис. т). Ці країни разом становлять 33% частки загального експорту. Швеція із 69 тис. т досить далеко знаходилася позаду лідерів.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання експорту серед основних країн-експортерів

були досягнуті Австрією (11,7% на рік), тоді як інші лідери показували скромніші темпи зростання.

У вартісному виразі найбільшими ринками модифікованого крохмалю у світі були Нідерланди ($ 441 млн), Франція ($ 377 млн) і Німеччина ($ 354), із загальною часткою експорту 67%. Австрія, Італія, Швеція та Бельгія дещо відстали, разом становлячи ще 22%.

Експортні ціни по країнах

Експортна ціна модифікованого крохмалю в 2017 році в Європейському Союзі становила $ 947 за тонну, зменшившись на 1,9% порівняно з попереднім роком. Експортна ціна модифікованого крохмалю продовжує вказувати на відносно рівну тенденцію.

Експортні ціни помітно варіювали за країною призначення; країною з найвищою експортною ціною є Австрія ($ 1,6 за кг), водночас Бельгія ($ 0,74 за кг) має одну з найнижчих цін.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання експортних цін показувала Німеччина (в середньому 1,0%), тоді як інші лідери зазнали зниження показників експортних цін.

ІМПОРТ МОДИФІКОВАНОГО КРОХМАЛЮ

Імпорт в ЄС

У 2017 році приблизно 1,4 млн т декстринів та інших видів модифікованого крохмалю імпортували в Європейський Союз; залишаючись стабільним порівняно з попереднім роком. Імпорт модифікованого крохмалю продовжує свідчити про незначне зниження.

У вартісному вираженні імпорт модифікованого крохмалю у 2017 році становив $ 1,3 млрд (за оцінками IndexBox). Імпорт модифікованого крохмалю продовжує свідчити про невелике скорочення. З 2012 по 2017 рік зростання імпорту модифікованого крохмалю не вдалося відновити попередній імпульс.

Імпорт за країнами

У 2017 році Німеччина (360 тис. т) була найбільшим імпортером декстринів та інших видів модифікованого крохмалю, що становить 26% загального імпорту. Далі йдуть Фінляндія (132 тис. т), Велика Британія (129 тис. т), Швеція (105 тис. т), Франція (101 тис. т), Італія (86 тис. т), Бельгія (82 тис. т), Польща (74 тис. т), Нідерланди (73 тис. т) та Іспанія (65 тис. т), разом становлячи 60% загального обсягу імпорту.

Німеччина також була найбільш динамічно зростаючою за обсягом імпорту декстринів та інших видів модифікованого крохмалю, з CAGR (Compound Annual Growth Rate; Складена річна швидкість росту – ред.) 1,7% з 2007 по 2017 рік. Польща, Іспанія та Бельгія мали відносно вирівняну тенденцію. Швеція (-2,2%), Фінляндія (-2,8%), Велика Британія (-2,8%), Франція (-3,0%), Італія (-3,2%) і Нідерланди (-9,4%) проілюстровали тенденцію до зниження за той самий період. З 2007 по 2017 рік частка Нідерландів, Великої Британії, Фінляндії, Франції, Італії та Швеції збільшилася відповідно на 8,7%, 3,1%, 3%, 2,6%, 2,4% і 1,9%. Частки інших країн залишалися відносно стабільними протягом аналізованого періоду.

У вартісному вираженні Німеччина ($ 330 млн) є найбільшим ринком імпортованих декстринів та інших видів модифікованого крохмалю в Європейському Союзі, що становить 26% світового імпорту. Другу позицію в рейтингу посідає Велика Британія ($ 130 млн) з 10% часткою світового імпорту, за нею — Франція з часткою 9,8%.

Імпортні ціни за країнами

Середня ціна імпорту модифікованого крохмалю у Європейському Союзі в 2017 році становила $ 922 за тонну, збільшившись на 3,9% порівняно з попереднім роком. Ціна імпорту модифікованого крохмалю продовжує вказувати на відносно вирівняну тенденцію. Темпи зростання були найшвидшими у 2011 році, що на 28% більше, ніж у попередньому. У цьому році імпортні ціни на декстрини та інші види модифікованого крохмалю досягли свого пікового рівня у розмірі $ 1,1 за кг. З 2012 по 2017 рік зростання імпортних цін на декстрини та інші види модифікованого крохмалю не змогли відновити свій попередній імпульс.

Ціни на імпорт помітно змінювалися за країною призначення; країною з найвищою імпортною ціною була Франція ($ 1,3 за кг), водночас Фінляндія ($ 0,65 за кг) мала одну з найнижчих цін.

З 2007 по 2017 рр. найбільш помітні темпи зростання цін імпорту показували Нідерланди (2,5% на рік), тоді як інші лідери відчували скромніші показники зростання.

Джерело: www.indexbox.io

UKRAINIAN FRESH&FROZEN PRODUCTS

ТОВ «Малин Фекторі»

Надає послуги із переробки продукції:

Охолодження та зберігання

Підготовка до заморозки

Шокова заморозка (-37°C)

Сортування

Інспекція

Пакування

Контроль безпечності

Експорт

Оренда тари

Холодна логістика

11603, вул. Івана Огієнка, 54,
м. Малин, Житомирська обл.
Тел.: 0677031510; 0677031371