

Органічна лохина



Вимоги ринку

Просто виростити ягоду — недостатньо. Ринок ЄС вимагає повного сервісу: від поля до полиці ритейлера.

Консолідація

Мережі вимагають стабільні **2–5 т/тиждень**

Швидкість

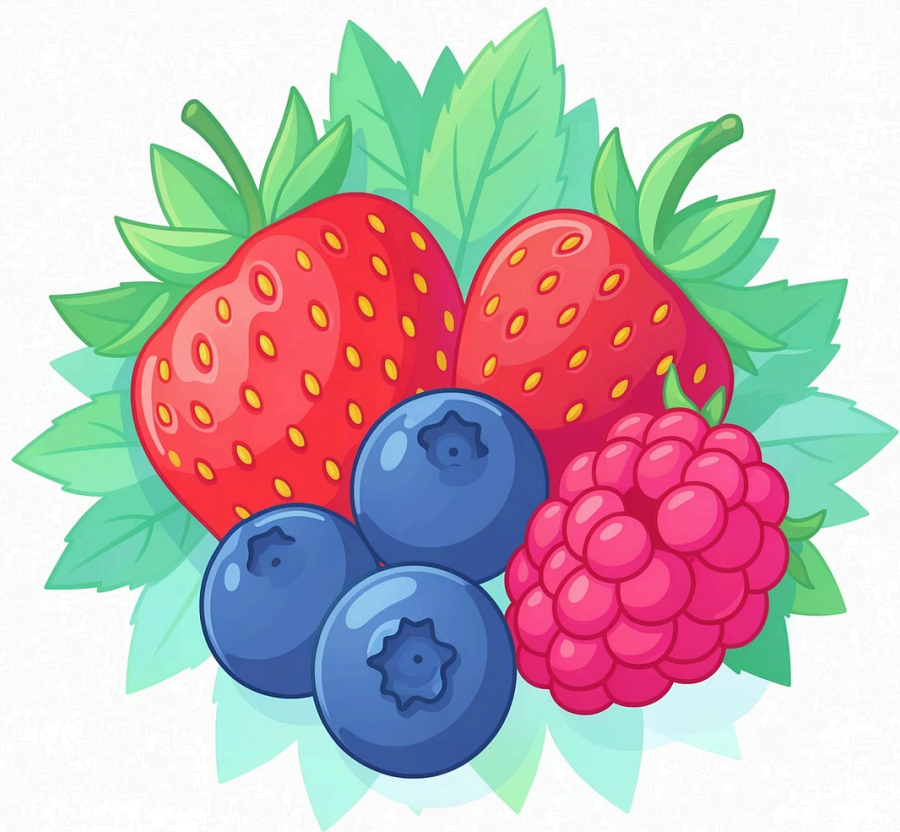
48–72 години від холодильника до полиці

Технологічність

3-ст. охолодження — обов'язкова умова,
МА/КА подовжує термін придатності до 42 днів

Стандарти

Global G.A.P., GRASP, SMETA — ваш «паспорт» в ЄС



Таблиця 1. Терміни зберігання лохини за різних умов

Метод	Умови зберігання	Термін зберігання	Якість	Основні ризики
Традиційне (кімнатна t°)	+18...+22°C, RH 50–70%	1–2 дні	Гостро падає	Швидке зморщення, грибкове ураження
Проста холодова камера	+4°C, RH 85–90%	7–14 днів	Посередня	Часткова втрата пружності, зморщення
3-ст. охолодження (0°C)	0°C, RH 90–95%	20–30 днів	Висока	Після 3–4 тижнів швидко зростає втрата якості
Охолодження + КА/МА	0°C, RH 90–95% + 5–10% O ₂ , 12–20% CO ₂	35–45 днів	Дуже висока	Потрібен ретельний контроль газів; ризик стороннього присмаку

За результатами аналізу Ukrainian Berry Industry 2025, Organic Exporters Study 2025 та Ринок ягід України 2025, триступеневе охолодження (гідроохолодження → кімнатне охолодження → фінальне до 0°C) наразі застосовується лише **приблизно у 25–30%** українських ягідних господарств, переважно експортерів, орієнтованих на преміум-сегмент свіжої продукції.

Висока урожайність - обов'язкова для виживання

Три технологічні важелі здатні кардинально змінити економіку вашого поля.

3,5

т/га Україна

Поточний середній показник

9,2

т/га Світ

Середньосвітовий бенчмарк

10

т/га PL/RO

Польща та Румунія досягають 7–10 т/га

Три важелі зростання

1 Тунелі

Повний захист від дощу, надмірного сонця та граду

2 Авто-фертигація

Точне живлення рослини за графіком — без втрат

3 Сучасна генетика

Ліцензійні сорти з вищим потенціалом врожаю

Інвестиція №1: Холодовий ланцюг

КЛЮЧОВИЙ ПРІОРИТЕТ

Холод – єдиний спосіб довести якість до Гамбурга чи Венло. Контроль температури з першої хвилини після збору – це 100% зона відповідальності фермера.

1

Охолодження 0 °С

Перші **2–3 години** після збору – золоте правило холодового ланцюга

2

Вологість 90–95%

Запурука пружності ягід та збереження товарної ваги

3

Термін 2–4 тижні

Відкриває шлях до **авто-експорту** без авіадоставки.

Триступеневе охолодження із контрольованою атмосферою (КА/МА) подовжує термін зберігання до **42 днів**.



Консолідація: Чому разом дешевше?

Об'єднання – це не ідеологія, а ваш чистий прибуток. Різниця у логістичних витратах між індивідуальною та груповою поставкою часто дорівнює всьому маржинальному доходу фермера.

Економія на логістиці

€1,26

Індивідуально

Партія 2 т – ціна за 1 кг

€0,64

У групі

Фура 10 т – ціна за 1 кг

€0,62

Ваш бонус

Економія на кожному кілограмі

Мета: 10 т/тиждень

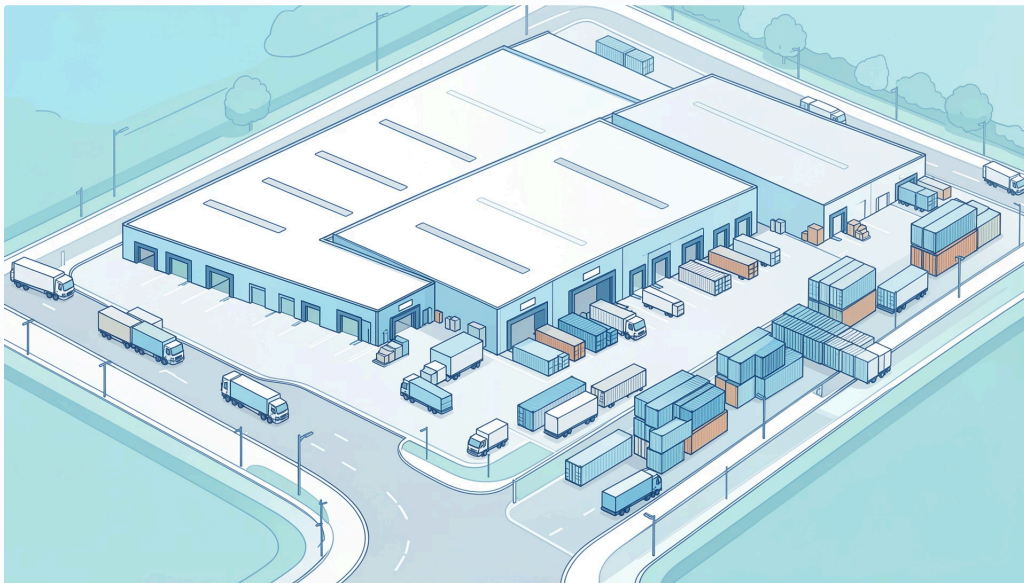
Повне завантаження фури FTL – це оптимальна одиниця для переговорів з мережами та перевізниками.

Успішні приклади

- **BerryGroup (PL)** – польська модель кооперативної логістики
- **Vital Berry (RO)** – румунський досвід консолідації малих ферм

Логістика через ЗРЛ-хаби

Працюй як великий гравець, залишаючись малим. Хаб як сервіс дає доступ до інфраструктури без власних інвестицій у неї.



Як працює модель

→ Крос-докінг та сортування

Хаб приймає консолідовану партію та розподіляє за клієнтами мережі

→ Маркування під ритейлера

Упаковка та етикетування відповідно до вимог конкретної торгової мережі

→ Прямий інвойс

Ти виставляєш рахунок клієнту безпосередньо – контролюєш ціну та відносини

i Венло (Нідерланди) – головний ягідний логістичний вузол Європи. Berry Packing Services обробляє 100+ т/день.

Прямі контракти з інтеграторами

Стабільність через партнерство з тими, хто вже присутній у мережах. Чіткий розподіл ролей усуває конкуренцію та створює взаємну вигоду.



Ключові гравці

Frutania, Landgard, Gemüsering — провідні імпортери та інтегратори ягідного ринку ЄС



Твоя роль

Вирощування, холодний ланцюг, сертифікація та логістика до хабу



Роль імпортера

Продажі, маркетинг та контроль якості безпосередньо перед постачанням у мережу

✔ Вигода: передбачуваність платежів, довгострокове планування та захищений ринок збуту.



Стратегічне партнерство: Шлях до успіху

Майбутнє – за спільною інфраструктурою. Модель Widmann/Vital Berry доводить: прямий зв'язок «Українське поле – Німецька полиця» реальний вже сьогодні.



Спільні інвестиції

Сортувальні лінії та нові ліцензійні сорти в Україні



Пакувальні вузли

Центри пакування в Україні під контролем імпортера

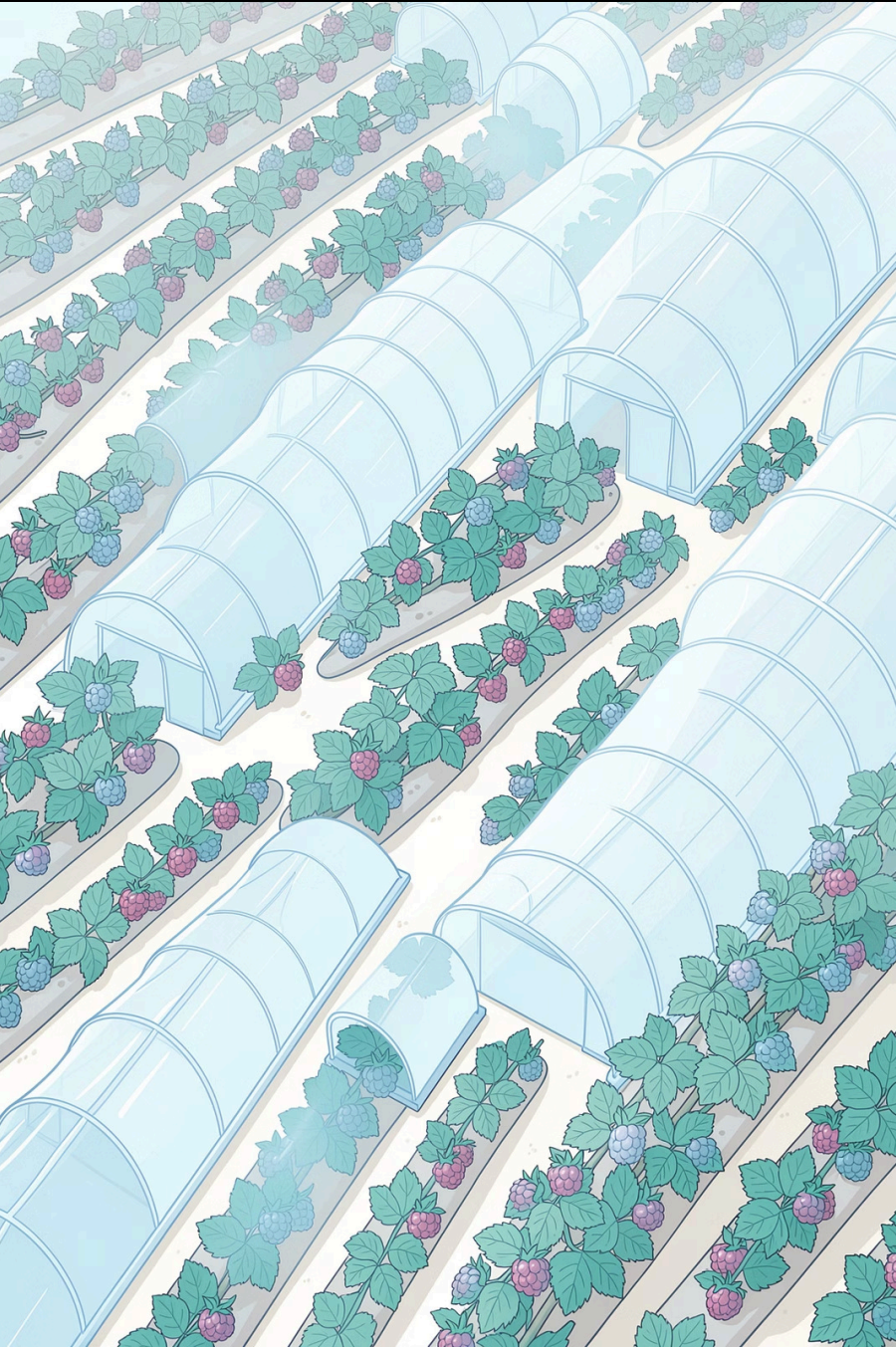


Партнерство = Доступ

Технології, фінансування та прямий вихід на ринок ЄС

Органічна заморожена малина





Де ми зараз?

Внутрішні виклики та зовнішні можливості для українського ягідництва

Внутрішні фактори

- **Високі ризики:** Кліматичні аномалії та спалахи хвороб щороку загрожують врожаю
- **Загроза сертифікації:** Ризик забруднення пестицидами від сусідніх конвенційних полів
- **Брак капіталу:** Відсутність доступного фінансування та інфраструктури холодного ланцюга

Зовнішні фактори

- **Зростаючий попит:** ЄС активно шукає нових надійних партнерів-постачальників
- **Конкуренція:** Польща та Марокко масово переходять у закритий ґрунт – 60–90% площ
- **Тренд:** Ринок рухається від разових продажів до довгострокового контрактного виробництва

Порівняння моделей вирощування малини

КЛЮЧОВИЙ ВИБІР

Параметр	Відкритий ґрунт	Тунелі	Перевага/Недолік тунелів
Інвестиції (CAPEX)	€9–14 тис./га (?)	€25–35 тис./га (?)	Вища початкова вартість
Урожайність	5–7 т/га	10–15 т/га	+70–100%
Втрати в погані роки	до 50%	лише 5–10%	Захист від ризиків
Рентабельність	25–45%	30–50%	Найвищий IRR
Окупність	5–8 років	4–7 років	Швидше повернення

- ✔ **Ключовий висновок:** Органічне виробництво в тунелях — найстійкіша модель із найвищим IRR та прогнозованим грошовим потоком.

Тунелі як інструмент управління ризиками



Контроль якості

Вища твердість та однорідність ягоди — ідеально для IQF заморозки та свіжого ринку



Біобезпека

Фізичний бар'єр від знесення пестицидів із сусідніх конвенційних полів



Предиктивність

Прогнозований обсяг врожаю незалежно від погодних умов та опадів



Вищий дохід

Преміальна якість та стабільність постачань виправдовують вищу ціну реалізації



Як МСБ вижити та заробити?

СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ФЕРМЕРА

01

Об'єднання

Колективна закупівля обладнання та спільний агрономічний супровід знижують витрати

02

Інвестиції в холод

Пункти попереднього охолодження безпосередньо біля поля зберігають якість і ціну

03

Вертикальна інтеграція

Прямі альянси з українськими переробниками-експортерами без зайвих посередників

04

Фокус на якість

Від стратегії «продати дорожче» — до «виробляти професійніше»



Від об'ємів до маржинальності

СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРА

Нова операційна модель для стабільного зростання на ринках ЄС.

Стабілізація сировини

Довгострокові контракти з групами фермерів гарантують передбачувані обсяги та якість

Спільні інвестиції

Підтримка фермерів у впровадженні тунелів та систем охолодження як стратегічна перевага

Преміальні сертифікати

Впровадження **Bio Suisse, IFS Food, GLOBALG.A.P.** відкриває доступ до нових покупців

Прямий маркетинг

Вихід на B2B-переробників та роздрібні мережі Німеччини, Франції, Швейцарії

Успішні моделі конкурентів

Міжнародний досвід трансформації ягідних галузей



Сербія

Перехід від заморозки до **Freeze-dry** (сублімації). Ціна кінцевого продукту зростає у 2–3 рази.



Румунія

Модель **Gemüsering** – німецький імпортер інвестує безпосередньо в румунські плантації та хаби.



Марокко

Глибока інтеграція з британськими трейдерами – гарантований викуп **100% врожаю** за контрактом.



Аргентина

Створення кластерів для просування єдиного національного органічного бренду на ринках ЄС.

Чек-лист для фермерів

- Вирощування на сертифікованих органічних ділянках
- Дотримання специфікацій покупця (сорт, розмір, ступінь стиглості)
- Мінімальний час між збором та охолодженням (до 2 годин)
- Попереднє охолодження до +5...+8 °С (мобільні рефконтейнери / пункт кооперативу)
- Вирощування в тунелях / під плівкою для зменшення забруднень і контролю якості
- Збір у пластикові перфоровані ящики (а не мішки/відра)
- Відсутність сторонніх домішок, пісчаних включень, гнилі
- Упаковка з інформацією про виробника, дату, сорт і партію
- Контракти/угоди з кооперативом або переробником з чіткими вимогами
- Можливість постачання партій щонайменше 500–1 000 кг на тиждень

Стратегічні орієнтири та дискусія

Пріоритети розвитку ринку

1 Кооперація виробників

Перехід від внутрішньої конкуренції до спільного формування великих експортних лотів

2 Спільний експортний менеджер

Одне вікно для покупця – професійне представлення групи фермерів на ринках ЄС

3 Спільні підприємства з імпортерами ЄС


Залучення європейського капіталу та досвіду через спільні підприємства

4 Інвестиції в активи

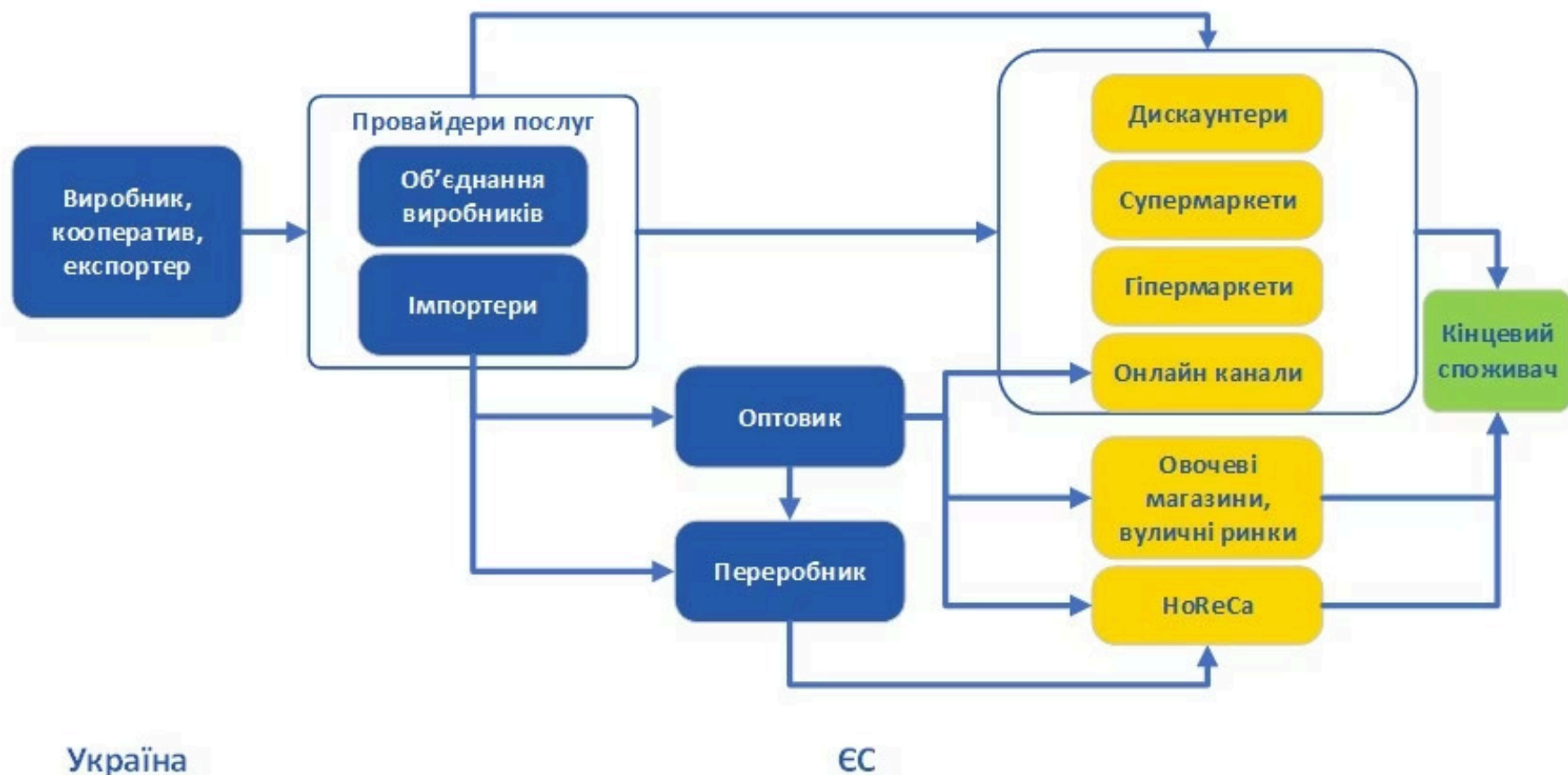
Масове впровадження тунелів та розбудова холодового ланцюга (0°C)

Запитання до аудиторії

- Наскільки ці напрями співвідносяться з вашими поточними викликами та баченням майбутнього?
- Які ще виклики та стратегії їх подолання ви бачите?
- Як об'єднання виробників, держава та донори можуть найефективніше підтримати розвиток експорту?

 Ваш досвід і думки – основа для спільних рішень. Будемо вдячні за відкритий діалог.

Ланцюг постачання свіжих ягід з України до ЄС



Україна

ЄС

Джерело: **СВІ**



Дякую за увагу!

Михайло Оніпченко

www.euexpert.eu

*на замовлення ГО "Органічна ініціатива" за підтримки
SIPPO.*