

Рынок столового винограда Египта 2026

Объём рынка, сегментация, конкурентный ландшафт и прогноз

2021–2031

Двигаемся вперёд вместе



Каждый из нас когда-нибудь слышал фразу из *«Алисы в Зазеркалье»* : «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать как минимум вдвое быстрее». Какой бы избитой ни стала эта цитата, наш мир меняется с невероятной скоростью. И всё же, на мой взгляд, важно не только бежать быстро, но — что важнее — понимать, куда именно ты бежишь.

Мы видим свою роль как штурмана, готового в нужный момент указать верный курс. Предоставляя актуальную и своевременную информацию для важных решений, мы стремимся уберечь клиентов от ошибок и помочь им найти новые возможности.

Нам важно, чтобы вы остались довольны нашей работой. Если у вас возникнут вопросы по этому отчёту, мы будем рады на них ответить.

АНДРЕЙ ШЕВЧЕНКО, управляющий партнёр

© shev.io — Все права защищены.

Отказ от ответственности

Настоящий отчёт подготовлен shev.io исключительно в информационных целях. shev.io не гарантирует точность и полноту всей содержащейся в отчёте информации, поскольку данные в некоторых источниках могли быть искажены непреднамеренно или намеренно. Изложенную в отчёте информацию нельзя прямо или косвенно трактовать как рекомендации к дальнейшим действиям в бизнесе. Все мнения и оценки в отчёте отражают суждение авторов на дату публикации и могут быть изменены без предварительного уведомления.

shev.io не несёт ответственности за любые убытки или ущерб, возникшие в результате использования третьими лицами содержащейся в отчёте информации, включая опубликованные мнения и выводы, а также за последствия, вызванные неполнотой представленных данных. Информация в отчёте получена из открытых источников. Дополнительная информация может быть предоставлена по запросу.

Настоящий документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения shev.io и не может воспроизводиться никакими средствами.

© shev.io — Все права защищены.

Условия использования

Этот отчёт предоставляется пользователю на условиях **неисключительной, непередаваемой, ограниченной лицензии** исключительно для внутреннего использования в рамках целей, для которых отчёт был правомерно приобретён.

Пользователь **не вправе** полностью или частично передавать, продавать, дарить, публиковать или иным образом распространять отчёт среди третьих лиц, а также передавать его любым другим юридическим лицам, партнёрским организациям или внешним командам (включая аффилированные компании). Запрещается размещать отчёт (или его фрагменты) в открытом доступе (на сайтах, в социальных сетях, мессенджерах, файлообменных сервисах, облачных хранилищах с открытой ссылкой) или предоставлять доступ через сторонние сервисы, если это позволяет третьим лицам ознакомиться с материалами.

Если отчёт приобретён **компанией**, его использование разрешается **только сотрудникам этой компании** для внутренних задач. Передача отчёта подрядчикам, консультантам, фрилансерам, агентствам и любым внешним лицам запрещена.

Все исключительные права на отчёт — включая его структуру, тексты, подбор данных, визуализации, таблицы, диаграммы и элементы оформления — принадлежат правообладателю (shev.io) либо используются на законных основаниях. Пользователь получает право использовать отчёт только в рамках настоящих условий.

Без письменного согласия shev.io запрещается создавать производные продукты на основе отчёта, использовать его в составе коммерчески распространяемого продукта или услуги, а также удалять или изменять уведомления об авторских правах.

Использование **коротких цитат** и фрагментов допускается **только во внутренней документации** (внутренних записках, отчётах, презентациях, рабочей переписке) при сохранении смысла и контекста и указании источника: *shev.io*. Любая публикация или использование материалов в местах, доступных третьим лицам, допускается только с предварительного письменного согласия shev.io.

© shev.io — Все права защищены.

Краткий обзор рынка

Эта демоверсия показывает **формат и глубину** отчёта — реальный аналитический текст, в котором подробные числовые данные и таблицы скрыты за обозначением «XXX». При заказе отчёта все числовые данные окончательно уточняются и проверяются для вашего экземпляра, а полный отчёт предоставляется в течение 24–72 часов.

Показатель	Значение
Объём рынка (2025)	млрд 1.2 USD
Прогноз (2031)	млрд 1.8 USD
CAGR (2021–2031)	6.5%
Период исследования	2021–2031
Крупнейший регион	Бухейра · 40%
Самый быстрорастущий регион	Минья · 8%
Концентрация рынка	Умеренная
Лицензия	Индивидуальная / Корпоративная

По оценке shev.io Research, в 2025 году объём египетского рынка столового винограда составляет USD XXX млрд. К 2031 году он достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На продажи предприятий, упаковывающих виноград для экспорта, приходится XX% выручки рынка; более широкую основу спроса формируют внутренний опт, организованная розница и прямые поставки. Для конкурентоспособности всё важнее ранние сроки выхода на рынок, бессемянные сорта, соблюдение норм по остаточным количествам пестицидов и надёжное охлаждение на всех этапах обращения продукции. В отчёте рассмотрены экономика выращивания, внутренний спрос, направления экспорта и позиции участников в основных виноградарских районах Египта.

© shev.io — Все права защищены.

Оглавление

1 Введение и определение рынка столового винограда Египта

1.1 Границы исследования, исключения и порядок учёта выручки

1.2 Период исследования, валюта расчётов и географический охват

2 Методика исследования

2.1 Вторичные источники и статистические определения

2.2 Расчёт рынка по составляющим и сверка с агрегированными данными

2.3 Построение прогноза и предпосылки сценариев

2.4 Состояние первичного исследования и план проверки данных

3 Основные выводы

3.1 Ключевые показатели и результаты исследования

3.2 Приоритеты решений для участников рынка

4 Факторы развития рынка столового винограда Египта

4.1 Источники роста и оценка их влияния на среднегодовую динамику

4.2 Ограничения и коммерческие риски

4.3 Пять сил Портера

4.4 Создание стоимости, сроки уборки и экономика выхода товарной продукции

4.5 Регулирование, нормы по остаткам пестицидов и последние изменения

5 Объём и прогноз рынка столового винограда Египта

5.1 Годовая выручка, объёмы продаж и фактические цены реализации

5.2 По группам сортов

5.2.1 Белый бессемянный виноград

5.2.2 Красный бессемянный виноград

5.2.3 Чёрный бессемянный виноград

5.2.4 Столовый виноград с семенами

5.3 По товарным категориям

5.3.1 Экспортное качество

5.3.2 Высокое качество для внутреннего рынка

5.3.3 Стандартное качество для внутреннего рынка

5.4 По каналам сбыта

5.4.1 Продажи экспортных упаковщиков

5.4.2 Внутренний опт

5.4.3 Организованная розница Египта

5.4.4 Прямые продажи внутри страны

5.5 По формату упаковки

5.5.1 Картонные ящики без потребительской фасовки

5.5.2 Потребительские лотки и контейнеры с откидной крышкой

© shev.io — Все права защищены.

5.5.3 Многооборотные ящики
5.5.4 Прочая упаковка для свежего винограда
6 Региональные прогнозы рынка столового винограда Египта
6.1 Бухейра
6.2 Минья
6.3 Гиза
6.4 Александрия
6.5 Прочие регионы Египта
7 Анализ стран сбыта египетского столового винограда
7.1 Великобритания
7.2 Нидерланды
7.3 Германия
7.4 Саудовская Аравия
7.5 Объединённые Арабские Эмираты
7.6 Прочие экспортные направления
8 Конкуренция на рынке столового винограда Египта
8.1 Доли компаний и сравнение конкурентных позиций
8.2 Обзоры компаний
8.2.1 PICO Modern Agriculture
8.2.2 Magrabi Agriculture
8.2.3 Daltex
8.2.4 AgroEgypt
8.2.5 Belco
8.2.6 Blue Nile
8.2.7 Egyptian Growers Organization
8.2.8 Fruit Link
8.2.9 Green Tiba
8.2.10 Al Dahra
9 Возможности и перспективы рынка столового винограда Египта
9.1 Базовый, благоприятный и неблагоприятный сценарии
9.2 Приоритеты инвестиций и наблюдение за коммерческими рисками

© shev.io — Все права защищены.

Список таблиц

Таблица 1. Основные показатели рынка столового винограда Египта и предпосылки прогноза

Таблица 2. Товарный охват, состав учитываемой выручки и исключение повторного учёта

Таблица 3. Матрица решений для производителей, упаковщиков, экспортёров и инвесторов

Таблица 4. Приоритетность источников, определения рынка и охват статистики

Таблица 5. Исходные данные расчёта, проверки согласованности и состояние первичного исследования

Таблица 6. Влияние факторов роста и ограничений по территориям и срокам

Таблица 7. Пять сил Портера и распределение переговорных позиций на рынке

Таблица 8. Требования Египта и стран сбыта: обязанности участников и сроки введения

Таблица 9. Годовая стоимость рынка столового винограда Египта, объём продаж и цены реализации, 2021–2031

Таблица 10. Выручка, физические объёмы и доли групп сортов, 2021–2031

Таблица 11. Выручка, физические объёмы и доли товарных категорий, 2021–2031

Таблица 12. Выручка, физические объёмы и доли каналов сбыта, 2021–2031

Таблица 13. Выручка, физические объёмы и доли форматов упаковки, 2021–2031

Таблица 14. Бухейра: выручка, объём продаж и цены столового винограда — динамика и прогноз, 2021–2031

Таблица 15. Минья: выручка, объём продаж и цены столового винограда — динамика и прогноз, 2021–2031

Таблица 16. Гиза: выручка, объём продаж и цены столового винограда — динамика и прогноз, 2021–2031

Таблица 17. Александрия: выручка, объём продаж и цены столового винограда — динамика и прогноз, 2021–2031

Таблица 18. Прочие регионы Египта: выручка, объём продаж и цены столового винограда — динамика и прогноз, 2021–2031

Таблица 19. Бухейра: коммерческие характеристики, выручка и объёмы поставок по странам назначения

Таблица 20. Минья: коммерческие характеристики, выручка и объёмы поставок по странам назначения

Таблица 21. Гиза: коммерческие характеристики, выручка и объёмы поставок по странам назначения

Таблица 22. Александрия: коммерческие характеристики, выручка и объёмы поставок по странам назначения

Таблица 23. Прочие регионы Египта: коммерческие характеристики, выручка и объёмы поставок по странам назначения

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 24. Экспорт свежего винограда по странам: физический объём, таможенная стоимость и стоимость единицы продукции, HS 080610

Таблица 25. Страны сбыта: выручка после сопутствующих расходов, логистика, условия оплаты и требования покупателей

Таблица 26. Сравнение компаний по доле рынка, организации поставок и конкурентным возможностям

Таблица 27. PICO Modern Agriculture: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 28. Magrabi Agriculture: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 29. Daltex: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 30. AgroEgypt: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 31. Belco: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 32. Blue Nile: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 33. Egyptian Growers Organization: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 34. Fruit Link: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 35. Green Tiba: обзор компании и стратегия в столовом винограде

Таблица 36. Al Dahra: обзор компании и стратегия в египетском столовом винограде

Таблица 37. Предпосылки сценариев, среднегодовые темпы роста и стоимость рынка

Таблица 38. Матрица инвестиционных возможностей по регионам, возможностям предприятий и потребностям покупателей

Таблица 39. Показатели коммерческого риска и рекомендуемая периодичность наблюдения

Таблица 40. Market value by year, USD bn

Таблица 41. Year-over-year value change

Таблица 42. Drivers — impact on forecast

Таблица 43. Restraints — impact on forecast

Таблица 44. Value by по группам сортов, USD bn

Таблица 45. Value by по товарным категориям, USD bn

Таблица 46. Value by по каналам сбыта, USD bn

Таблица 47. Value by по формату упаковки, USD bn

Таблица 48. Value by по регионам выращивания, USD bn

Таблица 49. Market value by region, USD bn

Таблица 50. Market value by leading country, USD bn

Таблица 51. Leading companies

© shev.io — Все права защищены.

Список диаграмм

Рисунок 1. Выручка рынка столового винограда Египта по каналам сбыта, 2025

Рисунок 2. Стоимость рынка в базовом году и прогнозные сценарии

Рисунок 3. Состав стоимости рынка в базовом году: внутренние продажи и продажи экспортных упаковщиков

Рисунок 4. Оценка влияния факторов роста на среднегодовую динамику рынка

Рисунок 5. Оценка влияния сдерживающих факторов на среднегодовую динамику рынка

Рисунок 6. Стоимость рынка столового винограда Египта: динамика и прогноз, 2021–2031

Рисунок 7. Доли групп сортов в стоимости рынка, 2025

Рисунок 8. Доли товарных категорий в стоимости рынка, 2025

Рисунок 9. Доли каналов сбыта в стоимости рынка, 2025

Рисунок 10. Доли форматов упаковки в стоимости рынка, 2025

Рисунок 11. Доли регионов выращивания в стоимости рынка, 2025

Рисунок 12. Среднегодовые темпы роста рынка по регионам выращивания, 2025–2031

Рисунок 13. Сравнение стоимости региональных рынков в 2025 и 2031 годах

Рисунок 14. Физический объём экспорта свежего винограда из Египта по странам назначения

Рисунок 15. Сравнение выручки после сопутствующих расходов по типовым экспортным поставкам в разные страны

Рисунок 16. Доли компаний и прочих поставщиков в выручке рынка, 2025

Рисунок 17. Заявленные и оценочные мощности упаковки столового винограда у рассматриваемых компаний

Рисунок 18. Базовый, благоприятный и неблагоприятный прогнозы рынка до 2031 года

Рисунок 19. Чувствительность выручки к выходу товарной продукции, ценам и объёму реализации

Рисунок 20. Value share by по группам сортов, 2025

Рисунок 21. Value share by по каналам сбыта, 2025

Рисунок 22. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Все права защищены.

Executive summary

По оценке shev.io Research, в 2025 году объём египетского рынка столового винограда составляет USD XXX млрд. К 2031 году он достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На продажи предприятий, упаковывающих виноград для экспорта, приходится XX% выручки рынка; более широкую основу спроса формируют внутренний опт, организованная розница и прямые поставки. Для конкурентоспособности всё важнее ранние сроки выхода на рынок, бессемянные сорта, соблюдение норм по остаточным количествам пестицидов и надёжное охлаждение на всех этапах обращения продукции. В отчёте рассмотрены экономика выращивания, внутренний спрос, направления экспорта и позиции участников в основных виноградарских районах Египта.

Показатель	Значение
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- Согласно shev.io Research, объём рынка столового винограда Египта увеличится с USD XXX млрд в 2025 году до USD XXX млрд в 2031 году; среднегодовой темп роста составит XX%.
- По оценке shev.io Research, в 2025 году на рынок поступает 1.500 млн тонн свежего столового винограда. Средняя выручка на тонну при первой продаже, приведённой к единым условиям, составляет USD XXX
- В стоимостной структуре рынка лидирует белый бессемянный виноград с долей XX%; за ним следует красный бессемянный — XX%, по данным shev.io Research.
- По оценке shev.io Research, в 2025 году упаковщики экспортной продукции продают XXX тонн свежего столового винограда, обеспечивая XX% выручки рынка.
- На внутренние каналы сбыта в 2025 году приходится XX% выручки и 1.280 млн тонн реализованного свежего винограда, согласно shev.io Research.
- Бухейра формирует XX% стоимости национального рынка. Самый высокий среднегодовой рост среди регионов ожидается в Минье — XX%, по оценке shev.io Research.
- Виноград, соответствующий экспортным требованиям, обеспечивает XX% выручки рынка, тогда как экспортный канал — XX%. Разница объясняется продажей части такой продукции внутри страны, согласно shev.io Research.

© shev.io — Все права защищены.

- С января 2025 года применяются установленные Делегированным регламентом ЕС 2023/2429 стандарты реализации свежей плодоовощной продукции, включая специальные требования к столовому винограду.

© shev.io — Все права защищены.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Тенденции и источники роста рынка столового винограда Египта

Экономика столового винограда в Египте зависит одновременно от биологии культуры и короткого периода выгодных продаж. Собранный урожай превращается в выручку после сортировки, охлаждения и подбора подходящего покупателя. Поэтому выбор сорта, управление созреванием и качество упаковочных операций влияют на стоимость рынка столь же непосредственно, как площадь насаждений и урожайность.

Экспортный и внутренний спрос взаимосвязаны при распределении урожая. Выгодные зарубежные цены направляют соответствующий требованиям виноград на экспорт, а внутренние премиальные и оптовые каналы принимают разные товарные категории и графики поставок. Для корректной оценки рынка необходимо отслеживать фактическое качество продукции и канал её первой продажи: планы экспортировать урожай ещё не означают получения экспортной выручки.

Валютный курс, условия финансирования и нормативные требования определяют, какие производители способны стабильно выполнять обязательства. Экспортная выручка даёт ресурсы для вложений, но стоимость импорта и сезонная потребность в оборотных средствах создают встречную нагрузку. Прогноз связывает эти условия с выходом товарной продукции, доходностью направлений сбыта после расходов и структурой каналов, а не просто продолжает прошлую динамику производства.

Growth drivers

Ранний выход на экспортные рынки

Позиции Египта во многом определяет возможность закрыть промежуток между поставками из Южного полушария и началом европейского сбора. Подходящие сорта, правильно выбранные сроки уборки и надёжная упаковка позволяют хозяйствам получать выгодные заказы. Рост выручки зависит не только от прибавки урожая, но и от того, насколько удачно выбран период продаж.

Обновление бессемянных сортов

Розничные сети всё чаще формируют закупочные программы с учётом размера ягод, текстуры, вкуса, срока хранения и стабильности качества. Замена сортов помогает повысить фактическую цену продажи и удержать покупателей, если условия выращивания позволяют выполнить обещанные требования. При использовании лицензируемого посадочного материала в инвестиционные расчёты также входят лицензионные платежи и расходы на закладку насаждений.

Совершенствование охлаждения и повышение выхода товарной продукции

Предварительное охлаждение, бережное обращение с урожаем и чёткая организация упаковочного производства увеличивают долю винограда, сохраняющего требуемую товарную категорию. Для экспортёров с собственным производством это означает меньше претензий к состоянию товара и

© shev.io — Все права защищены.

более стабильное выполнение поставок. Независимые хозяйства выигрывают, когда сторонние упаковочные предприятия обеспечивают надёжный контроль качества и понятные правила сортировки.

Внутренний розничный спрос на виноград высокого качества

Организованная розница расширяет в Египте сбыт бессемянного винограда стабильного качества и продукции в потребительской упаковке. Производители, чей товар превосходит требования обычного оптового рынка, получают дополнительные источники выручки. Развитие этих каналов также позволяет выгоднее продавать виноград экспортного качества, когда зарубежные поставки становятся менее привлекательными по затратам и доходности.

Расширение сбыта в странах Персидского залива

Импортёры стран Персидского залива создают дополнительный спрос на разные сорта, варианты упаковки и уровни обслуживания. Подбирая качество, фасовку и частоту поставок под каждого заказчика, экспортёры снижают зависимость от отдельных направлений. Наибольший выигрыш получают компании, которые сравнивают доходность стран сбыта после расходов на логистику и урегулирование претензий, а не только цены продажи.

Точное управление агротехникой

Более точные графики полива, управление листовым пологом и регулирование нагрузки урожаем улучшают качество ягод и стабильность сборов. Особенно велика роль этих мер там, где результат ограничивают нехватка воды и жара. Экономический эффект возникает благодаря большему выходу пригодного к продаже винограда и соблюдению требований покупателей, а не просто за счёт увеличения валового урожая.

Restraints

Расходы на контроль остатков пестицидов и выполнение требований покупателей

Помимо законодательства страны назначения экспортёры должны соблюдать правила заказчиков, которые могут предъявлять более строгие требования к производству. Отбор проб, прослеживаемость, ведение журналов обработок и устранение нарушений требуют постоянных затрат от хозяйств и упаковщиков. Несоответствие одной партии способно нарушить всю программу поставок конкретному покупателю.

Риски жары и недостатка воды

Высокие температуры и перебои с водоснабжением влияют на развитие и окраску ягод, а также на их сохранность после уборки. Экономические потери проявляются в снижении выхода товарной продукции, сокращении срока хранения и увеличении доли винограда, продаваемого по менее выгодным каналам. Степень риска зависит от расположения виноградника, сорта, системы орошения и качества управления.

© shev.io — Все права защищены.

Стоимость ресурсов и сезонное финансирование

Импортные саженцы, упаковочные материалы и оборудование делают производителей зависимыми от валютного курса и стоимости финансирования. Средства вкладываются до уборки, а оплата от покупателей может поступить лишь после упаковки и отгрузки. Особенно уязвимы небольшие предприятия: ограниченный доступ к сезонным кредитам мешает вовремя проводить работы на виноградниках и вкладываться в качество.

Сокращение выгодного периода продаж и ценовая конкуренция

Изменение сроков уборки и расширение поставок из конкурирующих стран могут усиливать их присутствие в наиболее выгодный для Египта период. Одновременное поступление больших объёмов снижает цены разовых сделок и стоимость винограда, для которого заранее не найден покупатель. Лучше защищают маржу экспортёры, способные менять направления сбыта и опирающиеся на устойчивые договорённости о регулярных поставках.

© shev.io — Все права защищены.

Факторы роста и ограничения: влияние на среднегодовую динамику рынка

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Ранний выход на экспортные рынки	XXX	XXX	XXX
Обновление бессемянных сортов	XXX	XXX	XXX
Совершенствование охлаждения и повышение выхода товарной продукции	XXX	XXX	XXX
Внутренний розничный спрос на виноград высокого качества	XXX	XXX	XXX
Расширение сбыта в странах Персидского залива	XXX	XXX	XXX
Точное управление агротехникой	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Расходы на контроль остатков пестицидов и выполнение требований покупателей	XXX	XXX	XXX
Риски жары и недостатка воды	XXX	XXX	XXX
Стоимость ресурсов и сезонное финансирование	XXX	XXX	XXX
Сокращение выгодного периода продаж и ценовая конкуренция	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

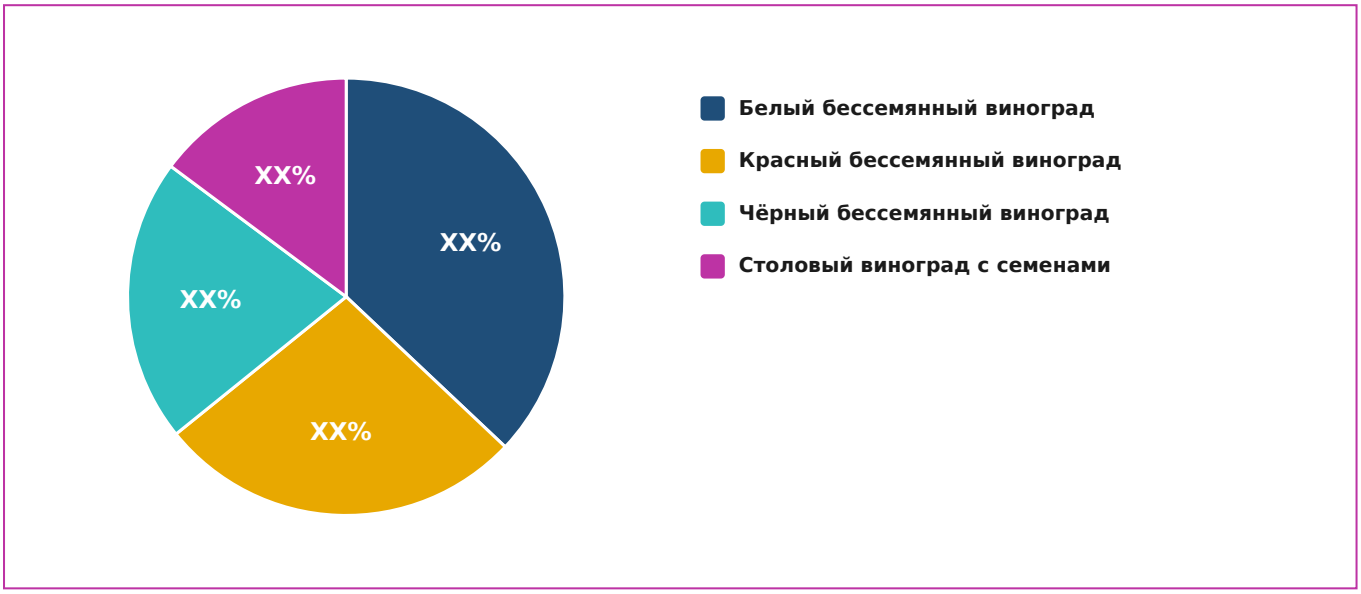
© shev.io — Все права защищены.

Структура рынка по сортам, качеству, каналам сбыта и упаковке

По группам сортов

Белый бессемянный виноград хорошо знаком покупателям и востребован как на экспорт, так и внутри страны. Красные бессемянные сорта занимают заметное место в дорогой рознице при соблюдении требований к окраске, текстуре и стабильности качества. Чёрные бессемянные сорта расширяют ассортимент, а виноград с семенами сохраняет позиции на внутреннем рынке. В базовом прогнозе быстрее всего растёт группа белых бессемянных сортов: спрос поддерживают обновление насаждений и закупочные программы клиентов.

Value share by по группам сортов, 2025



Источник: XXX

Value by по группам сортов, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Белый бессемянный виноград	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Красный бессемянный виноград	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Чёрный бессемянный виноград	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Столовый виноград с семенами	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По товарным категориям

© shev.io — Все права защищены.

Товарная категория определяется фактическими характеристиками винограда при продаже независимо от последующего направления сбыта. Продукция экспортного качества лидирует по выручке: сортировка, сохранность и выполнение требований покупателей позволяют получать более высокую цену. Внутренний премиальный сегмент обслуживает заказчиков, которым нужен стабильно привлекательный товар без полного набора экспортных требований. Быстрее всего растёт категория экспортного качества, поскольку улучшения агротехники и упаковочных операций увеличивают выход соответствующей продукции.

Value by по товарным категориям, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Экспортное качество	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Высокое качество для внутреннего рынка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Стандартное качество для внутреннего рынка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

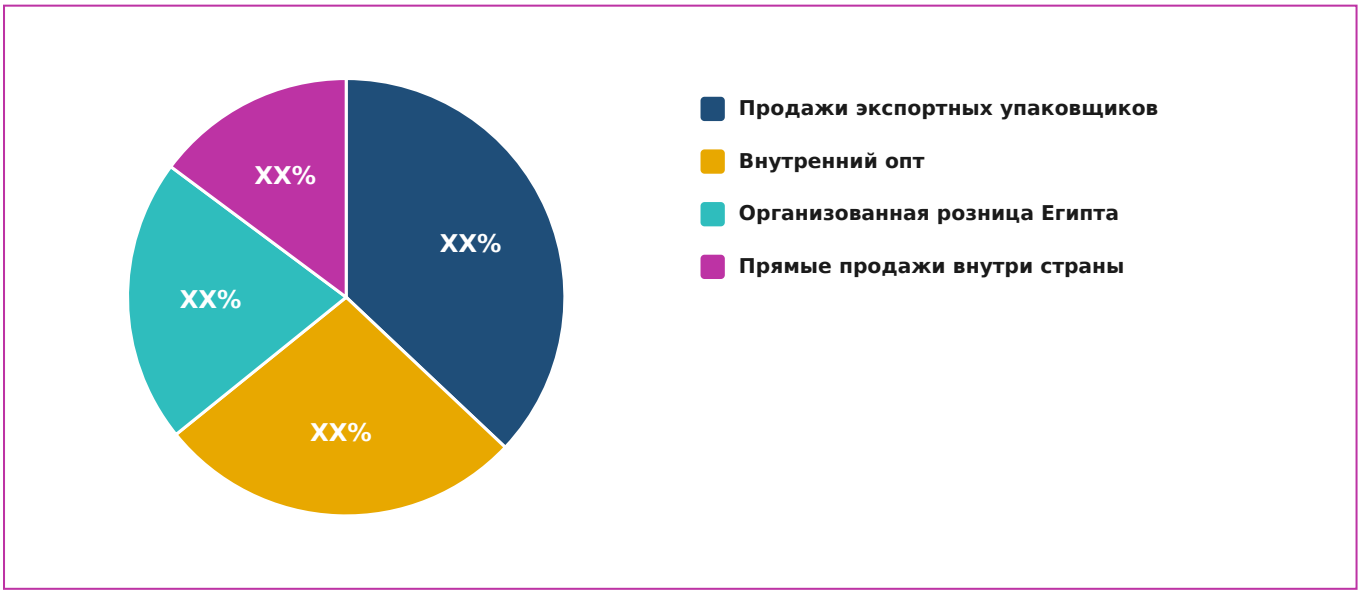
Источник: XXX

По каналам сбыта

Экспортные упаковщики получают более высокую выручку на единицу продукции, тогда как внутренний опт охватывает более широкий набор сортов и товарных категорий. Организованная розница внутри страны формирует спрос на бессемянный виноград стабильного качества в потребительской упаковке. Прямые внутренние продажи включают поставки независимым магазинам, предприятиям общественного питания и конечным потребителям в обход оптового звена. Быстрее всего растёт организованная розница благодаря развитию системных закупок и расширению предложения продукции с отличительными характеристиками.

© shev.io — Все права защищены.

Value share by по каналам сбыта, 2025



Источник: XXX

Value by по каналам сбыта, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Продажи экспортных упаковщиков	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Внутренний опт	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Организованная розница Египта	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прямые продажи внутри страны	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По формату упаковки

Картонные ящики без потребительской фасовки используются для экспортных поставок и внутренних клиентов, которые сами готовят товар к выкладке или переупаковывают его. Лотки и контейнеры с откидной крышкой обеспечивают повышенную выручку там, где рознице важны удобство, внешний вид и прослеживаемость. Во внутреннем распределении сохраняется значительная роль многооборотных ящиков: затраты на обращение здесь отличаются от экспорта в готовой розничной упаковке. Потребительские лотки и контейнеры с откидной крышкой растут быстрее других форматов вслед за организованной розницей и упаковкой под требования конкретных клиентов.

© shev.io — Все права защищены.

Value by по формату упаковки, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Картонные ящики без потребительской фасовки	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Потребительские лотки и контейнеры с откидной крышкой	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Многооборотные ящики	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочая упаковка для свежего винограда	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По регионам выращивания

Регион определяется по местонахождению виноградника в Египте и не связан со страной экспортного назначения. Преимущество Бухейры — сложившаяся система выращивания и упаковки. Минья растёт быстрее остальных благодаря выгодным срокам выхода на рынок и новым мощностям, обеспечивающим нужное качество. Гиза, Александрия и прочие мухафазы по-разному сочетают обслуживание внутреннего спроса с экспортными поставками.

Value by по регионам выращивания, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Бухейра	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Минья	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Гиза	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Александрия	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие регионы Египта	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

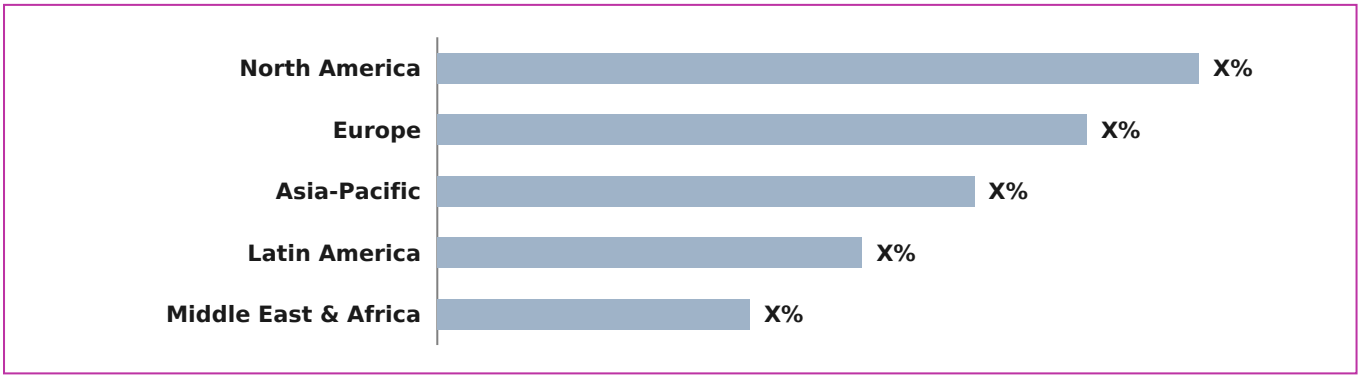
Регионы выращивания и перспективы зарубежных рынков

В 2025 году Бухейра обеспечивает XX% выручки египетского рынка столового винограда. Её позиции опираются на сосредоточенные в западной части дельты и на прилегающих освоенных землях виноградники, упаковочные предприятия и экспортную инфраструктуру. В отчёте хозяйства отнесены к административным мухафазам, даже если в коммерческом обиходе для них используются названия более широких производственных районов. Это исключает пересечение данных по Бухейре и Александрии. Для новых вложений в этом сложившемся центре всё важнее обновление сортов, эффективность охлаждения и рост выхода пригодной к продаже продукции.

На Минью приходится XX% стоимости рынка в базовом году. До 2031 года регион будет расти в среднем на XX% в год — быстрее остальных территорий исследования. Его потенциал связан с подбором участков и сортов под выгодные сроки уборки и созданием достаточных мощностей послеуборочной обработки. Гиза формирует XX% стоимости рынка; её преимущества — близость крупных внутренних центров потребления и сложившиеся торговые связи. Эти регионы рассматриваются отдельно: различия в сроках производства, логистике и зависимости от внутреннего спроса определяют разные возможности получения выручки и разные риски.

Александрия обеспечивает XX% стоимости рынка, остальные мухафазы в совокупности — XX%. География экспорта анализируется отдельно от мест выращивания. Великобритания, Нидерланды и Германия выполняют разные функции в закупках и распределении продукции, а Саудовская Аравия и Объединённые Арабские Эмираты дают дополнительные каналы доступа к покупателям. Поступления по нидерландской таможенной статистике трактуются как ввоз через первую страну назначения, а не как конечное потребление в Нидерландах. Такой подход позволяет оценивать зависимость от рынков сбыта, не смешивая транзит с конечным спросом.

Growth rate by region, 2025-2031



Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Конкуренция и доли компаний на рынке столового винограда Египта

В совокупности сегментов — от независимых поставщиков до компаний, объединяющих выращивание и упаковку, — концентрация рынка оценивается как умеренная. PICO Modern Agriculture, Magrabi Agriculture, Daltex и другие крупные экспортёры конкурируют за счёт состава и размещения виноградников, доступа к сортам, качества упаковочных операций и связей с покупателями. Внутренний опт значительно более раздроблен, поэтому его конкурентная среда отличается от экспортных поставок розничным сетям. Доли компаний рассчитываются по выручке от египетского столового винограда в границах исследования; другие культуры и последующая перепродажа исключаются.

Ключевое преимущество всё чаще даёт управление товарным качеством: подходящий сорт, равномерная зрелость при сборе, быстрое охлаждение и надлежащее оформление документов. Компании с собственными виноградниками и упаковкой могут согласованно управлять этими процессами. Специализированные экспортёры добиваются сопоставимых результатов через сеть хозяйств и строгую организацию закупок. В анализе мощностей отдельно учитываются собственные виноградники, законтрактованные объёмы, пропускная способность упаковочных линий и их фактическая сезонная загрузка: каждый показатель характеризует свою сторону конкурентоспособности.

Обзор компаний охватывает раскрытые инвестиции, партнёрства по сортам, доступ к рынкам и развитие клиентской базы. Приобретения и ввод новых мощностей включаются в реестр событий только при подтверждении самой компанией или иным первичным источником. В прогнозном периоде основными задачами станут замена устаревающих сортов, более строгое управление оборотным капиталом и развитие внутренних каналов для продукции высокого качества наряду с экспортными поставками.

© shev.io — Все права защищены.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
PICO Modern Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Magrabi Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Daltex	XXX	XXX	XXX	XXX
AgroEgypt	XXX	XXX	XXX	XXX
Belco	XXX	XXX	XXX	XXX
Blue Nile	XXX	XXX	XXX	XXX
Egyptian Growers Organization	XXX	XXX	XXX	XXX
Fruit Link	XXX	XXX	XXX	XXX
Green Tiba	XXX	XXX	XXX	XXX
Al Dahra	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Прогноз рынка столового винограда Египта и направления инвестиций

Базовый прогноз предполагает увеличение рынка столового винограда Египта с USD XXX млрд в 2025 году до USD XXX млрд к 2031 году. Рост обеспечат объём продаж, повышение выхода качественной товарной продукции, изменение структуры сбыта и номинальных цен реализации. Экспорт по-прежнему будет зависеть от сроков уборки и доходности поставок в отдельные страны после сопутствующих расходов. При этом в базовом году большая часть стоимости рынка приходится на внутренние каналы. Улучшая сохранность и выход качественной продукции для обоих направлений, производители могут наращивать выручку без полной зависимости от расширения площадей.

В благоприятном сценарии рынок достигает USD XXX млрд в 2031 году при среднегодовом росте XX%. Этому способствуют более быстрое внедрение бессемянных сортов, увеличение выхода винограда экспортного качества и расширение круга покупателей. Неблагоприятный сценарий предусматривает USD XXX млрд и рост XX% в год на фоне менее выгодных экспортных продаж, финансовых ограничений и повышенных потерь качества. Во всех сценариях одинаковы границы рынка и величина базового года, поэтому инвестиционные комитеты могут напрямую сопоставлять исходные операционные предпосылки.

Наиболее перспективны проекты с понятным предложением для конкретных покупателей и измеримым улучшением производственных результатов. К ним относятся ранний урожай под обязательства заказчиков, общие услуги охлаждения и упаковки, системы прослеживаемости и потребительская фасовка для внутреннего рынка. Доходность зависит от загрузки, платёжной дисциплины и фактического выхода продукции нужных товарных категорий. Мощности без надёжного обеспечения виноградом или подтверждённого спроса способны снизить маржу.

Opportunities

- Выращивание лицензируемых бессемянных сортов под обязательства покупателей
- Производственные проекты в Минье со сбором урожая в наиболее выгодные для продаж сроки
- Услуги предварительного охлаждения и упаковки для независимых хозяйств на общей инфраструктуре
- Потребительская фасовка для египетских супермаркетов и покупателей из стран Персидского залива
- Услуги прослеживаемости на уровне хозяйств и контроля остатков пестицидов
- Продажа винограда экспортного качества через внутренние каналы премиального сегмента
- Планирование отгрузок под подтверждённый спрос и более эффективная работа с претензиями

© shev.io — Все права защищены.

This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Все права защищены.