

Мировой рынок замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов 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 132.4 USD
Прогноз (2031)	млрд 182.6 USD
CAGR (2021–2031)	5.5%
Период исследования	2021–2031
Крупнейший регион	Азиатско-Тихоокеанский регион · 44%
Самый быстрорастущий регион	Азиатско-Тихоокеанский регион · 6.5%
Концентрация рынка	Низкая
Лицензия	Индивидуальная / Корпоративная

По оценке shev.io Research, в 2025 году мировой рынок замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов составляет USD XXX млрд, а к 2031 году достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На замороженную продукцию приходится XX% выручки: спрос поддерживают предприятия общественного питания, расширение морозильных отделов в рознице и международные поставки выращенной рыбы и креветок. Азиатско-Тихоокеанский регион обеспечивает XX% мировой выручки и растёт быстрее остальных регионов. Здесь одновременно развиваются переработка, современные продуктовые сети и потребительский спрос. Исследование показывает, как рентабельность отдельных видов продукции, способы консервирования, риски закупок и организация сбыта влияют на возможности прибыльного роста поставщиков.

© shev.io — Все права защищены.

Оглавление

1 Введение

1.1 Определение рынка и классификация продукции

1.2 Границы стоимостной оценки, исключения и география потребления

2 Методика исследования

2.1 Расчёт снизу вверх, сверка потребления и построение прогноза

2.2 Приоритетность вторичных источников и план первичных исследований

3 Основные выводы для руководителей

3.1 Стоимость и натуральный объём мирового рынка, прогноз

3.2 Ключевые результаты и выводы для бизнеса

4 Факторы развития рынка замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов

4.1 Источники роста и их ориентировочное влияние на прогноз

4.2 Ограничения роста и риски поставок

4.3 Пять сил Портера

4.4 Пищевая безопасность, прослеживаемость, маркировка и торговое регулирование

5 Объём и прогноз рынка по способу консервирования

5.1 Замороженная рыба и морепродукты

5.2 Консервы и другая промышленно стерилизованная рыбная продукция

6 Объём и прогноз рынка по группам видов

6.1 Рыба

6.2 Ракообразные

6.3 Моллюски

7 Объём и прогноз рынка по каналам продаж

7.1 Продуктовая розница

7.2 Общественное питание

7.3 Специализированная и традиционная розница

7.4 Электронная торговля

8 Объём и прогноз рынка по принадлежности торговой марки

8.1 Марки производителей

8.2 Собственные марки розницы

8.3 Продукция без марки и по спецификации заказчика

9 Объёмы рынков и прогнозы по регионам и странам

9.1 Азиатско-Тихоокеанский регион

9.1.1 Китай

9.1.2 Япония

9.1.3 Индия

© shev.io — Все права защищены.

9.1.4 Вьетнам
9.1.5 Индонезия
9.1.6 Остальные страны Азиатско-Тихоокеанского региона
9.2 Европа
9.2.1 Норвегия
9.2.2 Испания
9.2.3 Остальные страны Европы
9.3 Северная Америка
9.3.1 США
9.3.2 Канада
9.3.3 Остальные страны Северной Америки
9.4 Латинская Америка
9.4.1 Чили
9.4.2 Эквадор
9.4.3 Остальные страны Латинской Америки
9.5 Ближний Восток и Африка
9.5.1 Саудовская Аравия
9.5.2 ЮАР
9.5.3 Остальные страны Ближнего Востока и Африки
10 Конкуренция и доли компаний
10.1 Доли по выручке в границах исследования и сравнение конкурентов
10.2 Обзор компании Thai Union Group
10.3 Обзор компании Dongwon Industries
10.4 Обзор компании Bolton
10.5 Обзор компании Maruha Nichiro
10.6 Обзор компании Nissui
10.7 Обзор компании Trident Seafoods
10.8 Обзор компании High Liner Foods
10.9 Обзор компании Nomad Foods
10.10 Обзор компании Mowi
10.11 Обзор компании Pacific Seafood
11 Сценарии прогноза и рыночные возможности
11.1 Неблагоприятный, базовый и благоприятный сценарии
11.2 Инвестиционные приоритеты и план коммерческих действий

© shev.io — Все права защищены.

Список таблиц

Таблица 1. Какая продукция включена и исключена: классификация по способу консервирования

Таблица 2. Приоритетность источников, периоды данных и требования к проверке

Таблица 3. Допущения стоимостной оценки, пересчёт на съедобную массу и согласование торговых потоков

Таблица 4. Мировая выручка, съедобная масса готовой продукции и отпускные цены по годам, 2021–2031

Таблица 5. Стоимость и натуральный объём рынка по способу консервирования и годам, 2021–2031

Таблица 6. Стоимость и натуральный объём рынка по группам видов и годам, 2021–2031

Таблица 7. Стоимость и натуральный объём рынка по каналам продаж и годам, 2021–2031

Таблица 8. Стоимость и натуральный объём рынка по принадлежности торговой марки и годам, 2021–2031

Таблица 9. Стоимость и натуральный объём рынка по регионам потребления и годам, 2021–2031

Таблица 10. Составляющие фактического и прогнозного роста: физический объём, цены и ассортимент

Таблица 11. Влияние стимулирующих и сдерживающих факторов по регионам и срокам прогноза

Таблица 12. Пять сил Портера для замороженной продукции и консервного производства

Таблица 13. Регуляторные требования: пищевая безопасность, прослеживаемость, маркировка и импортные документы

Таблица 14. Замороженная продукция и консервы: стоимость, натуральный объём, доля и прогноз роста

Таблица 15. Виды замороженной продукции: целая рыба, филе, порции, ракообразные и моллюски, кулинарные изделия

Таблица 16. Сравнение упаковки длительного хранения: металлические банки, реторт-пакеты и другие герметичные банки

Таблица 17. Рыба, ракообразные и моллюски: стоимость рынка, съедобная масса, доли и рост

Таблица 18. Перспективы рыбных категорий: белая рыба, тунец, лосось, мелкая пелагическая и прочая рыба

Таблица 19. Закупки ракообразных и моллюсков по видам, происхождению и способу консервирования

Таблица 20. Каналы продаж: стоимость рынка, натуральный объём, доли и прогноз роста

Таблица 21. Требования закупщиков по каналам: упаковка, спецификации, обслуживание и прослеживаемость

Таблица 22. Экономика схем сбыта: отпускные цены, логистика и потребность в запасах

Таблица 23. Стоимость, натуральный объём, доли и прогноз роста по принадлежности торговой марки

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 24. Модели продаж под марками производителей и розницы по способу консервирования и каналу сбыта

Таблица 25. Прогноз стоимости и натурального объёма в Азиатско-Тихоокеанском регионе: Китай, Япония, Индия, Вьетнам, Индонезия и остальные страны

Таблица 26. Прогноз стоимости и натурального объёма в Европе: Норвегия, Испания и остальные страны

Таблица 27. Прогноз стоимости и натурального объёма в Северной Америке: США, Канада и остальные страны

Таблица 28. Прогноз стоимости и натурального объёма в Латинской Америке: Чили, Эквадор и остальные страны

Таблица 29. Прогноз стоимости и натурального объёма на Ближнем Востоке и в Африке: Саудовская Аравия, ЮАР и остальные страны

Таблица 30. Сравнение конкурентов: учитываемая выручка, ассортимент, перерабатывающие мощности и каналы продаж

Таблица 31. Thai Union Group: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 32. Dongwon Industries: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 33. Bolton: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 34. Maruha Nichiro: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 35. Nissui: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 36. Trident Seafoods: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 37. High Liner Foods: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 38. Nomad Foods: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 39. Mowi: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 40. Pacific Seafood: марки, учитываемая выручка, мощности, события и стратегия

Таблица 41. Допущения сценариев: физический объём, отпускные цены, ассортимент и перебои поставок

Таблица 42. Оценка возможностей по форме продукта, рынку назначения и каналу продаж

Таблица 43. Стратегические действия для переработчиков, владельцев марок, дистрибьюторов и инвесторов

Таблица 44. Market value by year, USD bn

Таблица 45. Year-over-year value change

Таблица 46. Drivers — impact on forecast

Таблица 47. Restraints — impact on forecast

Таблица 48. Value by по способу консервирования, USD bn

Таблица 49. Value by по группам видов, USD bn

Таблица 50. Value by по каналам продаж, USD bn

Таблица 51. Value by по принадлежности торговой марки, USD bn

Таблица 52. Value by по регионам, USD bn

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 53. Market value by region, USD bn

Таблица 54. Market value by leading country, USD bn

Таблица 55. Leading companies

© shev.io — Все права защищены.

Список диаграмм

Рисунок 1. Как допущения об объёме готовой продукции меняют оценку мирового рынка

Рисунок 2. Как допущения об отпускных ценах поставщиков меняют оценку мирового рынка

Рисунок 3. Стоимость мирового рынка замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов по годам, 2021–2031

Рисунок 4. Мировой объём готовой замороженной и консервированной рыбной продукции по годам, 2021–2031

Рисунок 5. Ориентировочное влияние факторов роста на среднегодовой темп развития рынка

Рисунок 6. Ориентировочное замедление среднегодового роста из-за ограничений сырья, затрат и доступа на рынки

Рисунок 7. Доли замороженной продукции и консервов в стоимости рынка, 2025

Рисунок 8. Рост выручки по способам консервирования, 2025–2031

Рисунок 9. Доли групп видов в стоимости мирового рынка, 2025

Рисунок 10. Рост выручки по группам видов, 2025–2031

Рисунок 11. Доли каналов продаж в стоимости мирового рынка, 2025

Рисунок 12. Прирост выручки поставщиков по каналам продаж, 2025–2031

Рисунок 13. Доли марок производителей, собственных марок розницы и продукции без марки в стоимости рынка, 2025

Рисунок 14. Рост выручки по принадлежности торговой марки, 2025–2031

Рисунок 15. Доли регионов в стоимости мирового рынка, 2025

Рисунок 16. Среднегодовой рост рынка по регионам, 2025–2031

Рисунок 17. Доли компаний в мировой выручке от учитываемой замороженной и консервированной продукции, 2025

Рисунок 18. Распределение выручки рассматриваемых компаний между замороженной продукцией и консервами

Рисунок 19. Выручка мирового рынка при неблагоприятном, базовом и благоприятном сценариях, 2031

Рисунок 20. Сравнение возможностей по потенциалу дополнительной выручки

Рисунок 21. Value share by по способу консервирования, 2025

Рисунок 22. Value share by по каналам продаж, 2025

Рисунок 23. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Все права защищены.

Executive summary

По оценке shev.io Research, в 2025 году мировой рынок замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов составляет USD XXX млрд, а к 2031 году достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На замороженную продукцию приходится XX% выручки: спрос поддерживают предприятия общественного питания, расширение морозильных отделов в рознице и международные поставки выращенной рыбы и креветок. Азиатско-Тихоокеанский регион обеспечивает XX% мировой выручки и растёт быстрее остальных регионов. Здесь одновременно развиваются переработка, современные продуктовые сети и потребительский спрос. Исследование показывает, как рентабельность отдельных видов продукции, способы консервирования, риски закупок и организация сбыта влияют на возможности прибыльного роста поставщиков.

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

Key findings

- По расчётам shev.io Research, мировой рынок вырастет с USD XXX млрд в 2025 году до USD XXX млрд в 2031 году; среднегодовой темп роста составит XX%.
- В 2025 году замороженная продукция обеспечивает XX% выручки, или USD XXX млрд. На консервы и прочие включённые в исследование промышленно стерилизованные продукты приходится XX%, или USD XXX млрд, по оценке shev.io Research.
- Азиатско-Тихоокеанский регион формирует XX% выручки рынка в 2025 году. По прогнозу shev.io Research, до 2031 года его среднегодовой рост составит XX%.
- В стоимостной структуре рынка рыба занимает XX%, ракообразные — XX%, моллюски — XX%, по данным shev.io Research.
- Через продуктовую розницу формируется XX% выручки поставщиков, через общественное питание — XX%, по оценке shev.io Research.
- На собственные торговые марки розничных сетей приходится XX% выручки рынка, по оценке shev.io Research. Это значительный источник заказов для переработчиков, способных стабильно выдерживать параметры продукции и выполнять требования сетей.
- По данным ФАО, мировое производство водных животных в 2022 году достигло 185.4 млн тонн. Этот показатель характеризует общую сырьевую базу отрасли, а не объём рынка готовой

© shev.io — Все права защищены.

продукции, рассматриваемого в отчёте.

- Согласно ФАО, в 2022 году аквакультура произвела 94.4 млн тонн водных животных и впервые стала основным источником их производства, опередив промысловый вылов.

© 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.

Что меняет мировой рынок замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов и поддерживает его рост

Замороженная продукция и консервы опираются на общую сырьевую базу, но различаются по затратам на сохранение продукта и доставку. Заморозка требует непрерывного соблюдения температурного режима; в конкуренции особенно важны выход пригодного продукта, размер порций и удобство приготовления. Для консервов вместо холодильных затрат ключевыми становятся стерилизация и упаковка. Благодаря этому их можно широко распространять без охлаждения и дольше хранить дома.

Превратится ли рост рынка в увеличение прибыли, зависит от соотношения закупочных цен на сырьё и выручки от готового продукта. На закупки влияют доступность видов, стоимость кормов, условия промысла и торговые ограничения. Скорость переноса этих затрат в цены определяется переговорами с розницей и условиями контрактов с общественным питанием. Поэтому рост номинальных продаж вполне может сопровождаться снижением рентабельности переработки, особенно если дорого закупленные запасы приходится продавать на фоне ослабления спроса.

Наиболее устойчивые стратегии соединяют надёжное снабжение с конкретной потребностью покупателя. Доступные повседневные консервы, семейные упаковки замороженной продукции, порции для ресторанов и премиальные товары с подтверждённым происхождением требуют разных закупок, упаковки и каналов сбыта. Доступ к крупным клиентам всё чаще зависит от прослеживаемости и стабильных характеристик продукта. Поэтому качество повседневной работы предприятия становится самостоятельным конкурентным преимуществом.

Growth drivers

Развитие аквакультуры укрепляет сырьевую базу замороженной продукции

Выращивание креветок, лосося и отдельных видов белой рыбы позволяет заранее согласовывать графики поставок, закупать сырьё по контрактам и поддерживать стабильные характеристики продукции. Переработчики получают более ровную загрузку линий замораживания, порционирования и упаковки, а розница — возможность планировать ассортимент на весь год. Наибольший выигрыш получают компании, которые объединяют собственное выращивание или долгосрочные закупочные связи с переработкой и сбытом в странах потребления.

Удобство приготовления стимулирует более частые покупки для дома

Поштучно замороженное филе, очищенные креветки и подготовленные к приготовлению морепродукты требуют меньше навыков и дают меньше отходов, чем целая свежая рыба. Даже небольшая семья может купить большую упаковку и размораживать только нужное количество. Дополнительную ценность для покупателя создают удобные порции, приправы и понятные

© shev.io — Все права защищены.

инструкции: с ними проще решиться на покупку и получить ожидаемый результат.

Стандартизация в общественном питании увеличивает спрос на порционную продукцию

Ресторанным сетям, операторам питания в учреждениях и гостиницам важно заранее знать выход готового блюда, стоимость порции и время работы кухни. Замороженная продукция позволяет централизовать закупки и поддерживать единое меню во всех точках, особенно там, где поставки свежей рыбы нестабильны. Шансы на регулярные контракты выше у переработчиков, которые документируют долю глазури, выход продукта и допустимые отклонения по размеру.

Собственные марки сетей делают продукцию доступнее по цене

Замороженная рыба и консервированный тунец под марками сетей позволяют предлагать привычные белковые продукты по управляемой цене. Крупные закупочные программы дают прошедшим отбор поставщикам более предсказуемый объём заказов и основания для инвестиций в автоматическую упаковку. Конкурировать приходится точностью соблюдения спецификаций и качеством обслуживания: сильная переговорная позиция сетей ограничивает возможность повышать цену без дополнительных преимуществ продукта.

Развитие холодильной инфраструктуры расширяет круг покупателей

Новые холодильные склады, современные продуктовые магазины и доставка с соблюдением температурного режима позволяют продавать замороженную продукцию за пределами привычных прибрежных рынков и крупных агломераций. Более качественное хранение и обращение с товаром уменьшают порчу и расширяют выбор импортных видов. Лучшие условия для роста складываются там, где одновременно повышается надёжность электроснабжения, увеличивается оборот розницы и распространяются домашние морозильники.

Продукция длительного хранения востребована как удобный источник белка

Консервы и продукция в реторт-упаковке подходят для основных блюд и перекусов, не требуют холодильных перевозок и длительного приготовления. Основной объём по-прежнему обеспечивает тунец; сардины, скумбрия и лосось позволяют разнообразить предложение по пищевой ценности, вкусу и происхождению. Новые рецептуры и оформление помогают маркам повышать фактическую цену продажи, пока продукт сохраняет конкурентоспособность по отношению к другим удобным источникам белка.

Restraints

Природные и промысловые риски вызывают колебания стоимости сырья

Периоды аномального прогрева моря, болезни на аквафермах, колебания пополнения промысловых запасов и пересмотр квот меняют доступность и цены коммерчески важных видов. Заменить страну происхождения или вид сырья часто невозможно без изменения согласованных с заказчиком параметров и маркировки. Поэтому узкая закупочная база повышает риски снижения

© shev.io — Все права защищены.

рентабельности, недозагрузки предприятий и срыва контрактных поставок.

Энергозатраты холодильной цепи и потребность в оборотном капитале снижают рентабельность

Замораживание, хранение и рефрижераторные перевозки постоянно требуют энергии, а сезонная закупка сырья надолго связывает денежные средства в запасах. При дорогом финансировании длительное хранение особенно обременительно для небольших переработчиков и импортёров. Это способно замедлить расширение сбыта и усилить преимущества компаний с эффективными предприятиями и устойчивым финансовым положением.

Требования к прослеживаемости и торговые барьеры затрудняют выход на рынки

Документы на улов, импортный контроль, нормы пищевой безопасности и ограничения по происхождению увеличивают объём сведений, необходимых для международных поставок. Особенно уязвимы многостадийные цепочки переработки, если учёт не позволяет связать готовый продукт с допущенным к поставкам судном, хозяйством или партией сырья. Издержки соблюдения требований дают преимущество компаниям с единой системой записей и могут ограничивать участие небольших предприятий.

Чувствительность к цене и представления о продукте сдерживают приток покупателей

В семейном бюджете рыба и морепродукты конкурируют с птицей, яйцами и другими белковыми продуктами. При ограниченном располагаемом доходе прежде всего страдает спрос на дорогой ассортимент. Покупателей с небольшим опытом также останавливают кости, запах, сложности приготовления и сомнения в качестве замороженной продукции. Чтобы покупка по акции стала регулярной, нужны понятные характеристики товара и стабильно хорошие вкусовые качества.

© shev.io — Все права защищены.

Влияние стимулирующих и сдерживающих факторов на рост рынка

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Развитие аквакультуры укрепляет сырьевую базу замороженной продукции	XXX	XXX	XXX
Удобство приготовления стимулирует более частые покупки для дома	XXX	XXX	XXX
Стандартизация в общественном питании увеличивает спрос на порционную продукцию	XXX	XXX	XXX
Собственные марки сетей делают продукцию доступнее по цене	XXX	XXX	XXX
Развитие холодильной инфраструктуры расширяет круг покупателей	XXX	XXX	XXX
Продукция длительного хранения востребована как удобный источник белка	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Природные и промысловые риски вызывают колебания стоимости сырья	XXX	XXX	XXX
Энергозатраты холодильной цепи и потребность в оборотном капитале снижают рентабельность	XXX	XXX	XXX
Требования к прослеживаемости и торговые барьеры затрудняют выход на рынки	XXX	XXX	XXX
Чувствительность к цене и представления о продукте сдерживают приток покупателей	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Структура рынка по способу консервирования, видам и каналам продаж

По способу консервирования

Преимущество заморозки связано с широким выбором видов и вариантов приготовления, пригодностью для разных задач общественного питания и возможностью перевозок на большие расстояния. Консервы и другие учитываемые стерилизованные продукты удобны в хранении и доступны торговым точкам без холодильной инфраструктуры. В замороженном сегменте основные перспективы связаны с порциями и продукцией, подготовленной к приготовлению. Рост консервного сегмента складывается из продаж доступных повседневных товаров и более дорогих видов, рецептур и продуктов с особым происхождением.

Value share by по способу консервирования, 2025



Источник: XXX

Value by по способу консервирования, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Замороженная рыба и морепродукты	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Консервы и другая промышленно стерилизованная рыбная продукция	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По группам видов

Лидерство рыбы обеспечивают сразу несколько крупных направлений: замороженная белая рыба, порционный лосось, консервы из тунца, сардин и скумбрии. Значительная стоимость сегмента ракообразных связана прежде всего с креветками, востребованными и в общественном питании, и в дорогом розничном ассортименте. Моллюски образуют меньший, но неоднородный сегмент: кальмары, осьминоги, мидии и другие виды. Спрос на них зависит от местной кухни, а поставки — от особенностей добычи и выращивания каждого вида.

Value by по группам видов, USD bn

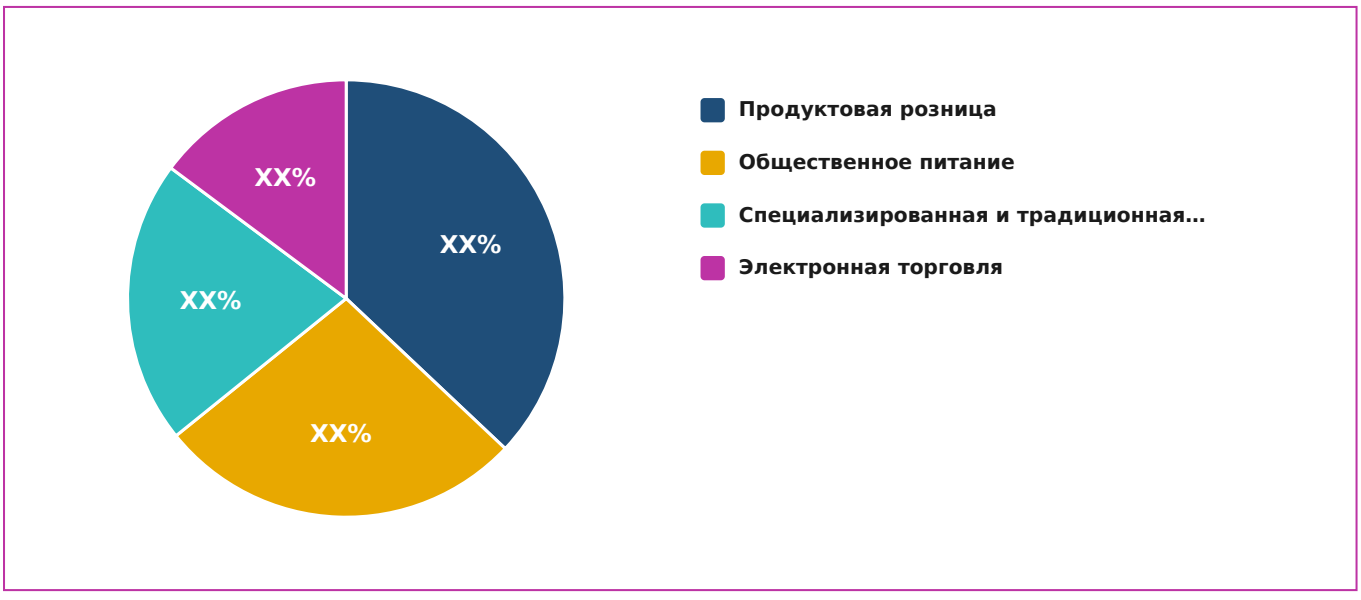
Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Рыба	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ракообразные	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Моллюски	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По каналам продаж

Лидерство продуктовой розницы опирается на развитые морозильные отделы, постоянное присутствие рыбных консервов на полках и программы собственных марок. Общественное питание также занимает значительную долю: стандартные замороженные порции упрощают закупки, работу кухни и контроль отходов. Интернет-торговля помогает расширять ассортимент и знакомить покупателей с новыми товарами, однако рентабельность доставки замороженных продуктов зависит от плотности заказов и размера корзины. Чтобы избежать двойного счёта, все продуктовые заказы через интернет относятся к электронной торговле.

Value share by по каналам продаж, 2025



Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Value by по каналам продаж, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Продуктовая розница	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Общественное питание	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Специализированная и традиционная розница	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Электронная торговля	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По принадлежности торговой марки

Марки производителей лидируют благодаря узнаваемости, сложившимся связям с торговлей и отличительным рецептурам или характеристикам продукта. Собственные марки дают рознице больше контроля над ценой, а переработчикам — повторяющиеся контрактные заказы; при этом прибыль поставщика зависит от качества закупок и организации производства. В традиционной торговле и общественном питании сохраняется значимая роль продукции без марки и продукции по спецификации заказчика: её рабочие характеристики и цена нередко важнее узнаваемого названия для конечного покупателя.

Value by по принадлежности торговой марки, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Марки производителей	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Собственные марки розницы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Продукция без марки и по спецификации заказчика	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По регионам

В Азиатско-Тихоокеанском регионе крупнейшая база потребления сочетается с расширением современной розницы и развитой переработкой рыбы и морепродуктов. Европа и Северная Америка остаются крупными рынками со сложившимся сбытом, широким присутствием собственных марок сетей и строгими требованиями к закупкам сырья. В Латинской Америке, на Ближнем Востоке и в Африке возможности роста сосредоточены на рынках, где спрос населения, торговая инфраструктура и покупательная способность позволяют расширять предложение.

© shev.io — Все права защищены.

Value by по регионам, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Азиатско-Тихоокеанский регион	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Европа	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Северная Америка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Латинская Америка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ближний Восток и Африка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

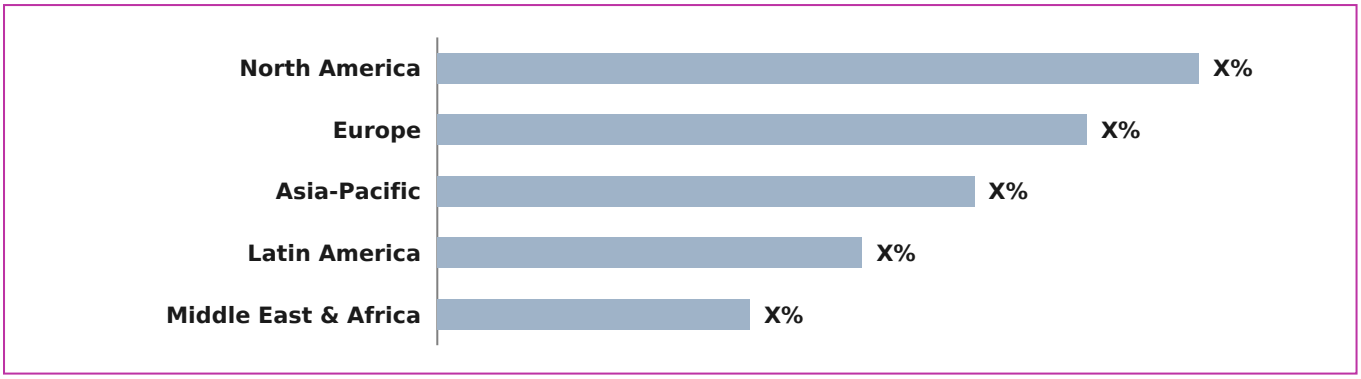
Региональные рынки и перспективы отдельных стран

По оценке shev.io Research, Азиатско-Тихоокеанский регион занимает первое место с долей XX% в стоимости рынка в 2025 году; до 2031 года его среднегодовой рост составит XX%. Китай сочетает большой внутренний спрос с развитой перерабатывающей инфраструктурой. В Японии сформировался требовательный рынок порционной рыбы, замороженных кулинарных изделий из морепродуктов и премиальных консервов. В Индии, Вьетнаме и Индонезии развитие аквакультуры и переработки сопровождается ростом городской розницы. Выручка относится к стране потребления, поэтому переработка на экспорт не завышает оценку внутреннего рынка региона.

Европа обеспечивает XX% стоимости мирового рынка, Северная Америка — XX%, по данным shev.io Research. В Европе спрос опирается на замороженную рыбу под марками сетей и устойчивую культуру потребления консервов; розница предъявляет строгие требования к документам о происхождении сырья. Основу североамериканского спроса составляют США с развитыми морозильными отделами продуктовых магазинов, популярностью консервированного тунца и крупными закупками общественного питания. Канада дополняет регион меньшим по объёму, но зрелым рынком розничных продаж и поставок в гостиницы и рестораны. В обоих регионах удержание домашних покупателей зависит от продуманного предложения в разных ценовых категориях и простоты приготовления.

По расчётам shev.io Research, на Латинскую Америку приходится XX% мировой стоимости рынка при темпе роста XX%, на Ближний Восток и Африку — XX% при росте XX%. Чили и Эквадор играют важную роль в поставках, однако их внутреннее потребление учитывается отдельно от экспортного производства. Страны Персидского залива перспективны для импорта замороженной продукции в гостинично-ресторанный сектор и современную розницу. В ЮАР уже существует устойчивая сеть сбыта замороженной рыбы. Там, где высокая стоимость холодильной цепи ограничивает доступность замороженных товаров, особенно востребована продукция, не требующая охлаждения.

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

Концентрация мирового рынка невысока: видовой ассортимент, способы консервирования, торговые марки и закупочные связи во многом имеют региональную специфику. Thai Union, Dongwon Industries и Bolton заметны в переработке и продаже продукции под собственными марками; Maruha Nichiro и Nissui работают с более широким ассортиментом рыбы и морепродуктов. Trident Seafoods и Pacific Seafood располагают значительными возможностями закупки и переработки в Северной Америке. Nomad Foods и High Liner Foods занимают важные позиции в замороженной продукции под марками производителей и сетей либо в поставках общественному питанию. При расчёте долей компаний учитывается только выручка от продуктов и рынков назначения, входящих в границы исследования.

У замороженной продукции и консервов разные источники конкурентного преимущества. Для заморозки особенно важны доступ к сырью, выход пригодного продукта, одинаковые порции и надёжность холодильной цепи. В консервном производстве сильнее влияют закупки нужных видов, эффективность стерилизации, стоимость упаковки и охват сбыта торговых марок. Заказы под марками сетей помогают наращивать масштаб производства; собственные марки дают возможность получать ценовую премию за вкус, удобство и подтверждённое происхождение. Во всём анализе компаний совокупный оборот группы отделяется от продаж замороженной и консервированной рыбы и морепродуктов, относящихся к исследуемому рынку.

Корпоративные решения также показывают стремление компаний сосредоточиться на профильных операциях и укрепить снабжение. Решение Thai Union в январе 2024 года выйти из инвестиции в Red Lobster служит примером пересмотра портфеля активов. Соглашение Mowi от января 2025 года об увеличении доли в Nova Sea отражает укрупнение бизнеса на стадии выращивания лосося. Такие сделки влияют на закупки, доступ к переработке и распределение капитала. Однако в рыночную выручку включается лишь та продукция, которая соответствует принятому в отчёте определению замороженных товаров или стерилизованных продуктов длительного хранения.

© shev.io — Все права защищены.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Thai Union Group	XXX	XXX	XXX	XXX
Dongwon Industries	XXX	XXX	XXX	XXX
Bolton	XXX	XXX	XXX	XXX
Maruha Nichiro	XXX	XXX	XXX	XXX
Nissui	XXX	XXX	XXX	XXX
Trident Seafoods	XXX	XXX	XXX	XXX
High Liner Foods	XXX	XXX	XXX	XXX
Nomad Foods	XXX	XXX	XXX	XXX
Mowi	XXX	XXX	XXX	XXX
Pacific Seafood	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Прогноз рынка и направления инвестиций

К 2031 году мировая выручка достигнет USD XXX млрд. Стоимостный рост обеспечат увеличение потребления, переход к более дорогой продукции и изменение отпускных цен поставщиков. Замороженная категория сохранит больший масштаб, особенно на рынках, где рознице и общественному питанию нужны одинаковые порции и стабильные поставки. В сегменте длительного хранения будут развиваться как доступные повседневные товары, так и премиальный ассортимент; каждому направлению потребуются свои размеры упаковки, подходы к выкладке и закупкам.

Главная коммерческая задача — увеличивать выручку, сохраняя рентабельность с учётом фактического выхода пригодного продукта. Для этого поставщикам необходимо увязать разнообразие видов и источников сырья с требованиями конкретных клиентов, планированием запасов и прослеживаемостью. Самый быстрый региональный рост обеспечит Азиатско-Тихоокеанский регион. В Европе и Северной Америке преимущество получат эффективные предприятия, надёжные исполнители заказов под марками сетей и производители удобных в приготовлении продуктов. Поэтому инвестиционные решения должны одновременно учитывать спрос в стране назначения, доступность сырья и затраты на обслуживание каждого канала продаж.

Благоприятный сценарий предполагает расширение круга домашних покупателей, ускоренное развитие холодильной инфраструктуры и более активное освоение удобных рыбных продуктов. Неблагоприятный сценарий сочетает сокращение необязательных расходов населения со сбоями снабжения, дорогой логистикой и замедлением продаж в рознице. В отчёте отдельно рассматривается влияние физических объёмов, цен и структуры ассортимента. Это позволяет понять, на чём основана конкретная возможность роста: на дополнительном потреблении, переходе к более дорогим товарам или переносе возросших затрат в отпускные цены.

Opportunities

- Замороженные порции в розничной упаковке для аэрогриля и других способов быстрого приготовления
- Премиальные консервы из сардин, скумбрии и лосося с подтверждённым происхождением
- Выпуск продукции под собственными марками региональных продуктовых сетей
- Упаковки для общественного питания, упрощающие контроль порций и сокращающие трудозатраты
- Услуги прослеживаемости в составе системы закупок рыбы и морепродуктов
- Партнёрства в сфере холодильного хранения и доставки конечному покупателю в городах с недостаточно развитой инфраструктурой
- Коммерческое освоение малоиспользуемых видов при благоприятном состоянии запасов и наличии потребительского интереса

© 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.