

Рынок киви в Греции 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)	млн 420 EUR
Прогноз (2031)	млн 609.4 EUR
CAGR (2021–2031)	6.4%
Период исследования	2021–2031
Крупнейший регион	Центральная Македония · 48%
Самый быстрорастущий регион	Эпир · 8.1%
Концентрация рынка	Умеренная
Лицензия	Индивидуальная / Корпоративная

По основному прогнозу shev.io Research, объём греческого рынка киви составит EUR 420 млн в 2025 году и вырастет до EUR 609.4 млн к 2031 году. Среднегодовой темп роста — XX%. Наибольшую часть выручки обеспечивает Центральная Македония, а быстрее всего рынок растёт в Эпире. Основой предложения остаётся Hayward, однако при выборе направлений вложений всё большую роль играют желтомякотные сорта, сертифицированная продукция и прямые поставки в розничные сети. В исследовании рассматривается, как экономика садов, мощности сортировочно-упаковочных предприятий, сохранность плодов и доступ к экспортным рынкам влияют на способность греческих поставщиков удерживать рентабельность.

© shev.io — Все права защищены.

Оглавление

1 Введение и определение греческого рынка киви

1.1 Границы исследования, точка оценки и исключения

1.2 Период исследования, единицы измерения и правила классификации

2 Методика исследования

2.1 Опубликованные данные и согласование спроса с предложением

2.2 Прогнозные допущения, план проверки и состояние первичного исследования

3 Основные результаты для руководителей

3.1 Ключевые показатели рынка и выводы

3.2 Практические выводы для принятия решений

4 Что определяет развитие греческого рынка киви

4.1 Стимулы роста и оценка их влияния на среднегодовой темп

4.2 Сдерживающие факторы и операционные риски

4.3 Пять сил Портера и экономика цепочки создания стоимости

5 Объём греческого рынка киви и прогноз на 2021–2031 годы

5.1 Стоимость, реализованный объём и фактические цены по годам

5.2 Составляющие роста и согласование изменений запасов

6 Сегменты греческого рынка киви и прогнозы

6.1 Сорта: Hayward, желтомякотные и прочие зеленомякотные киви

6.2 Сертификация: обычное и сертифицированное органическое производство

6.3 Форматы упаковки

6.4 Каналы продаж

7 Прогноз рынка киви по регионам выращивания в Греции

7.1 Центральная Македония

7.1.1 Пиерия

7.1.2 Иматия

7.2 Фессалия

7.2.1 Лариса

7.3 Эпир

7.3.1 Арта

7.3.2 Превеза

7.4 Восточная Македония и Фракия

7.4.1 Кавала

7.4.2 Ксанти

7.5 Остальные регионы Греции

8 Анализ экспортных направлений греческих киви

© shev.io — Все права защищены.

8.1 Европейский союз
8.1.1 Италия
8.1.2 Испания
8.1.3 Германия
8.1.4 Польша
8.1.5 Румыния
8.1.6 Другие страны Европейского союза
8.2 Страны за пределами Европейского союза
8.2.1 Великобритания
8.2.2 США
8.2.3 Канада
8.2.4 Индия
8.2.5 Китай
8.2.6 Другие страны за пределами Европейского союза
9 Конкуренция на греческом рынке киви и профили компаний
9.1 Доли поставщиков, концентрация и сравнение мощностей
9.2 Protofanousi Fruits
9.3 Zeus Kiwi
9.4 Mitrosilis
9.5 Kolios
9.6 Jingold
9.7 Zespri International
9.8 Greenyard
9.9 Orsero
10 Регулирование, качество и соблюдение требований на рынке киви в Греции
10.1 Торговые стандарты, остатки пестицидов, здоровье растений и органическая сертификация
10.2 Требования к упаковке и изменения регулирования
11 Возможности греческого рынка киви и стратегические перспективы
11.1 Базовый, благоприятный и неблагоприятный сценарии прогноза
11.2 Приоритетные вложения и их экономическое обоснование
11.3 Организация коммерческой работы и контроль рисков

© shev.io — Все права защищены.

Список таблиц

Таблица 1. Границы рынка: определения, включения и исключения, точки оценки и правила классификации

Таблица 2. Реестр источников и порядок согласования данных ELSTAT, FAOSTAT, Eurostat COMEXT и раскрытий компаний

Таблица 3. Стоимость рынка, реализованный объём, средняя цена и темпы роста по годам, 2021–2031

Таблица 4. Объём рынка по сортам в стоимостном и натуральном выражении, 2021–2031

Таблица 5. Объём рынка по сертификации производства в стоимостном и натуральном выражении, 2021–2031

Таблица 6. Объём рынка по форматам упаковки в стоимостном и натуральном выражении, 2021–2031

Таблица 7. Объём рынка по каналам продаж в стоимостном и натуральном выражении, 2021–2031

Таблица 8. Объём рынка по регионам выращивания в Греции в стоимостном и натуральном выражении, 2021–2031

Таблица 9. Источники прироста стоимости рынка: товарный объём, базовые цены и структура продаж

Таблица 10. Факторы роста и ограничения: механизм действия, география, срок и оценка влияния на среднегодовой темп роста

Таблица 11. Пять сил Портера: раздробленность производителей, влияние покупателей, заменители, барьеры входа и конкуренция

Таблица 12. Риски садов и упаковочных предприятий: операционные показатели и способы снижения

Таблица 13. Hayward, желтомякотные и прочие зеленомякотные киви: стоимость, объём, доли и сопоставление прогнозов

Таблица 14. Обычные и сертифицированные органические киви: стоимость, объём, доли и сопоставление прогнозов

Таблица 15. Оптовые коробки, многооборотные ящики и потребительская упаковка: стоимость, объём, доли и сопоставление прогнозов

Таблица 16. Поставки импортёрам, напрямую в розницу, внутреннему опту и потребителям: стоимость, объём и сопоставление прогнозов

Таблица 17. Требования покупателей и ценовые уровни по сортам, категориям качества, сертификации и упаковке

Таблица 18. Центральная Македония: прогноз стоимости и объёма по Пиерии, Иматии, Пелле и остальным региональным единицам

Таблица 19. Фессалия: прогноз стоимости и объёма по Ларисе и остальным региональным единицам

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 20. Эпир: прогноз стоимости и объёма по Арте, Превезе и остальным региональным единицам

Таблица 21. Восточная Македония и Фракия: прогноз стоимости и объёма по Кавале, Ксанти и остальным региональным единицам

Таблица 22. Остальная Греция: прогноз стоимости и объёма по каждому из прочих административных регионов

Таблица 23. Экспорт в ЕС: Италия, Испания, Германия, Польша, Румыния и другие страны отдельными строками — стоимость, объём и стоимость единицы продукции

Таблица 24. Экспорт за пределы ЕС: Великобритания, США, Канада, Индия, Китай и другие страны отдельными строками — стоимость, объём и стоимость единицы продукции

Таблица 25. Экспорт по месяцам: сезонность, структура направлений и график реализации запасов

Таблица 26. Условия доступа к рынкам сбыта: фитосанитарные документы, остатки пестицидов, логистика и канал поставки

Таблица 27. Расчёт долей поставщиков: включённые организации, относимая выручка, база расчёта и поправки на структуру собственности

Таблица 28. Protofanousi Fruits: закупки, ассортимент, мощности, рынки и стратегия

Таблица 29. Zeus Kiwi: объединение производителей, связи с садами, обработка плодов и коммерческая стратегия

Таблица 30. Mitrosilis: ассортимент фруктов, упаковка, позиции на экспортных рынках и стратегия

Таблица 31. Kolios: закупки киви, коммерческая деятельность, рынки сбыта и стратегия

Таблица 32. Jingold: права на сорта, программы для производителей, позиционирование бренда и роль на рынке

Таблица 33. Zespri International: совместное продвижение, сортовая стратегия и значение как конкурентного ориентира

Таблица 34. Greenyard: закупочная сеть, распределение свежей продукции и требования к поставщикам

Таблица 35. Orsero: закупки, распределение в Европе и требования каналов сбыта

Таблица 36. Обязательные требования: уполномоченный орган, нормативный акт, этап обращения продукции и дата начала действия

Таблица 37. Качество и сертификация: зрелость, сортировка, остатки пестицидов, прослеживаемость, органический статус и упаковка

Таблица 38. Прогнозные сценарии: объём продаж, фактическая цена, выручка и основные операционные допущения

Таблица 39. Экономика инвестиционных возможностей по регионам выращивания, сортам и каналам продаж

Таблица 40. Критерии инвестиционных решений: капиталоёмкость, условия реализации, коммерческие зависимости и показатели риска

Таблица 41. Market value by year, USD bn

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 42. Year-over-year value change

Таблица 43. Drivers — impact on forecast

Таблица 44. Restraints — impact on forecast

Таблица 45. Value by по сортам, USD bn

Таблица 46. Value by по сертификации производства, USD bn

Таблица 47. Value by по формату упаковки, USD bn

Таблица 48. Value by по каналам продаж, USD bn

Таблица 49. Value by по регионам производства, USD bn

Таблица 50. Market value by region, USD bn

Таблица 51. Market value by leading country, USD bn

Таблица 52. Leading companies

© shev.io — Все права защищены.

Список диаграмм

Рисунок 1. Баланс киви в Греции: собранный урожай, направление на свежий рынок и фактически реализованный объём

Рисунок 2. Стоимость греческого рынка киви по годам, 2021–2031

Рисунок 3. Коммерческие продажи свежих киви в Греции в натуральном выражении по годам, 2021–2031

Рисунок 4. Средневзвешенная цена киви при отпуске с упаковочного предприятия по годам, 2021–2031

Рисунок 5. Оценка влияния стимулирующих и сдерживающих факторов на среднегодовой рост рынка киви в Греции

Рисунок 6. Затратные риски производства киви: содержание садов, уборка, упаковка, хранение и финансирование

Рисунок 7. Доли сортов в стоимости греческого рынка киви, 2025

Рисунок 8. Структура стоимости греческого рынка киви по сертификации производства, 2025

Рисунок 9. Доли форматов упаковки в стоимости греческого рынка киви, 2025

Рисунок 10. Доли каналов продаж в стоимости греческого рынка киви, 2025

Рисунок 11. Доли регионов выращивания в стоимости греческого рынка киви, 2025

Рисунок 12. Среднегодовой рост стоимости рынка киви по регионам выращивания в Греции, 2025–2031

Рисунок 13. Экспорт киви из Греции по странам назначения: заявленная таможенная стоимость

Рисунок 14. Объём экспорта киви из Греции в страны ЕС и за его пределы по годам

Рисунок 15. Доли поставщиков в выручке первой продажи греческих киви: учитываемые компании и остальные участники, 2025

Рисунок 16. Раскрытые мощности упаковки и хранения, относящиеся к киви, по компаниям и видам мощностей

Рисунок 17. Нормативные и коммерческие требования к садам, упаковочным предприятиям, экспортёрам и покупателям в странах назначения

Рисунок 18. Стоимость греческого рынка киви в базовом, благоприятном и неблагоприятном сценариях

Рисунок 19. Сравнение направлений вложений: обновление садов, премиальные сорта, сортировка, хранение и прямые поставки рознице

Рисунок 20. Value share by по сортам, 2025

Рисунок 21. Value share by по каналам продаж, 2025

Рисунок 22. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Все права защищены.

Executive summary

По основному прогнозу shev.io Research, объём греческого рынка киви составит EUR 420 млн в 2025 году и вырастет до EUR 609.4 млн к 2031 году. Среднегодовой темп роста — XX%. Наибольшую часть выручки обеспечивает Центральная Македония, а быстрее всего рынок растёт в Эпире. Основой предложения остаётся Hayward, однако при выборе направлений вложений всё большую роль играют желтомякотные сорта, сертифицированная продукция и прямые поставки в розничные сети. В исследовании рассматривается, как экономика садов, мощности сортировочно-упаковочных предприятий, сохранность плодов и доступ к экспортным рынкам влияют на способность греческих поставщиков удерживать рентабельность.

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

Key findings

- По оценке shev.io Research, греческий рынок свежих киви составляет EUR 420 млн в 2025 году и достигнет EUR 609.4 млн в 2031 году.
- В 2025–2031 годах стоимость рынка будет увеличиваться в среднем на XX% в год благодаря росту товарного объёма, расширению предложения продукции с отличительными качественными характеристиками и повышению фактических цен продажи.
- Объём свежих киви, реализуемых на коммерческом рынке, составит XXX тонн в 2025 году и XXX тонн в 2031 году.
- Средневзвешенная цена первой продажи с упаковочного предприятия в 2025 году — EUR 1.20 за килограмм.
- На Центральную Македонию приходится XX% стоимости рынка в базовом году, на Фессалию — XX%.
- Самый быстрый рост выручки до 2031 года ожидается в Эпире: XX% в год.
- Hayward обеспечивает XX% стоимости рынка, желтомякотные сорта — XX%, прочие зеленомякотные сорта — XX%.
- Доля сертифицированной органической продукции составляет XX% стоимости рынка; спрос на неё поддерживают отдельные закупочные программы розничных сетей.

© 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 греческого рынка киви и источники роста

Экономика греческого производства киви определяется тем, какая часть урожая превращается в реализованную продукцию. Собранные тонны приносят рыночную выручку лишь с учётом результатов сортировки, потерь при хранении и приёмки покупателем. Точный контроль зрелости и надёжная программа сбыта позволяют повышать выручку без сопоставимого расширения посадок. Поэтому наряду с показателями садов исследование отслеживает товарный объём и цены первой продажи.

В экспортной модели упаковочные предприятия связывают сезонный урожай с более равномерной потребностью покупателей. Хранение даёт свободу выбора сроков продажи, но одновременно замораживает оборотные средства и создаёт риски порчи плодов и изменения цен. Рост рынка поэтому оценивается не только по годовой выручке, но и по операционной рентабельности и поступлению денежных средств.

Различия между сортами и согласованная организация закупок меняют условия конкуренции. Hayward обеспечивает масштаб производства, а лицензионные желтомякотные сорта и сертифицированные поставки предъявляют иные требования к вложениям, договорам и продвижению. Устойчивая модель работы должна соединять пригодность садов, предсказуемые результаты послеуборочной обработки и понятную ценность продукции для конкретного покупателя.

Growth drivers

Европейской рознице нужны стабильные поставки греческих киви

При закупках на весь сезон розничные сети отдают предпочтение поставщикам, которые выдерживают требования к зрелости, внешнему виду и сроку хранения плодов. Греческие производители и упаковочные предприятия могут укрепить позиции за счёт документированного соблюдения агротехнологий, надёжной сортировки и согласованных отгрузок. Это делает заказы более предсказуемыми и позволяет обосновывать условия сделки качеством продукции.

Выход садов на плодоношение увеличивает товарный объём киви

По мере вступления ранее заложенных садов в промышленное плодоношение загрузка упаковочных предприятий растёт без соразмерного расширения постоянной инфраструктуры. Улучшение опыления, регулирование нагрузки урожаем и соблюдение сроков уборки также повышают долю плодов, пригодных для продажи в свежем виде. Наибольший эффект достигается там, где развитие садов обеспечено водой и достаточными упаковочными мощностями.

Холодильное хранение продлевает сезон продаж

Регулируемая газовая среда позволяет распределять продажи за пределы периода сразу после уборки и пополнять запасы покупателей по мере необходимости. Точный температурный режим и

© shev.io — Все права защищены.

контроль состояния запасов помогают сохранить больше пригодных к продаже плодов при длительном хранении. Окупаемость таких вложений зависит от того, покрывают ли цены в конце сезона расходы на электроэнергию, финансирование и ухудшение состояния продукции.

Желтомякотные сорта позволяют получать больше выручки с килограмма

Лицензионные желтомякотные сорта выделяются вкусом и внешним видом, а их продвижение ведётся в рамках согласованной работы с брендом. Для участия в таких программах производителю необходимо соотнести пригодность участка с условиями лицензии и возможностями сбыта. Успешные программы повышают выручку на килограмм товарной продукции и укрепляют связи между владельцами прав на сорта, садоводами и розничными сетями.

Новые экспортные направления расширяют круг покупателей

Выход в дополнительные страны даёт экспортёрам больше вариантов сбыта плодов разных категорий и калибров, а также выбора сроков отгрузки. Чтобы разовые поставки стали регулярными, нужны надлежащие фитосанитарные документы, непрерывная холодильная цепь и соблюдение местных требований к остаткам пестицидов. Более широкая география продаж укрепляет переговорную позицию при ослаблении спроса на привычном рынке.

Объединение производителей облегчает прямую работу с розницей

Кооперативы и экспортёры с собственными производственными и упаковочными операциями могут объединять урожай разных садов в однородные товарные партии и применять общие процедуры контроля качества. Это упрощает закупки и обслуживание крупных розничных контрактов. Совместные вложения в сертификацию, сортировку и прослеживаемость усиливают позиции небольших хозяйств.

Restraints

Водные и погодные риски ухудшают экономику садов

Для киви необходимы одновременно надёжное орошение и хороший отвод воды из почвы, поэтому опасность представляют и засуха, и избыточные осадки. Подтопления, жара и другие неблагоприятные условия влияют на сохранность насаждений, размер плодов и урожаи последующих лет. При оценке вложений местную водную инфраструктуру и характеристики участка следует рассматривать наряду со стоимостью земли и посадки.

Расходы на труд и обработку плодов снижают рентабельность упаковки

На уборке, сортировке и упаковке много работников требуется в сжатые сроки. Нехватка персонала задерживает сбор или подготовку партий и увеличивает стоимость выполнения требований заказчика. Автоматизация помогает на отдельных операциях, но её окупаемость определяется объёмом перерабатываемой продукции, ассортиментом и продолжительностью рабочего сезона.

Фитосанитарные риски сдерживают вложения в новые сады

© shev.io — Все права защищены.

Бактериальный рак и другие угрозы здоровью растений повышают значение здорового посадочного материала, санитарных мер в садах и регулярных обследований. Кроме того, новые насаждения требуют затрат задолго до появления существенной выручки. В результате расширение может откладываться, а средства — направляться на восстановление существующих садов и улучшение ухода за ними.

Влияние крупных покупателей и финансирование запасов ограничивают доходность

Крупные покупатели сопоставляют греческую продукцию с предложением других стран и меняют закупки в зависимости от качества и наличия плодов. Поставщики, оставляющие киви на хранение, вынуждены финансировать запасы, оплачивать энергию и принимать на себя потери и риск изменения цен. Поэтому большие отгрузки сами по себе ещё не означают увеличения денежного потока.

© shev.io — Все права защищены.

Как стимулирующие и сдерживающие факторы влияют на рост рынка киви в Греции

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Европейской рознице нужны стабильные поставки греческих киви	XXX	XXX	XXX
Выход садов на плодоношение увеличивает товарный объём киви	XXX	XXX	XXX
Холодильное хранение продлевает сезон продаж	XXX	XXX	XXX
Желтомякотные сорта позволяют получать больше выручки с килограмма	XXX	XXX	XXX
Новые экспортные направления расширяют круг покупателей	XXX	XXX	XXX
Объединение производителей облегчает прямую работу с розницей	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Водные и погодные риски ухудшают экономику садов	XXX	XXX	XXX
Расходы на труд и обработку плодов снижают рентабельность упаковки	XXX	XXX	XXX
Фитосанитарные риски сдерживают вложения в новые сады	XXX	XXX	XXX
Влияние крупных покупателей и финансирование запасов ограничивают доходность	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

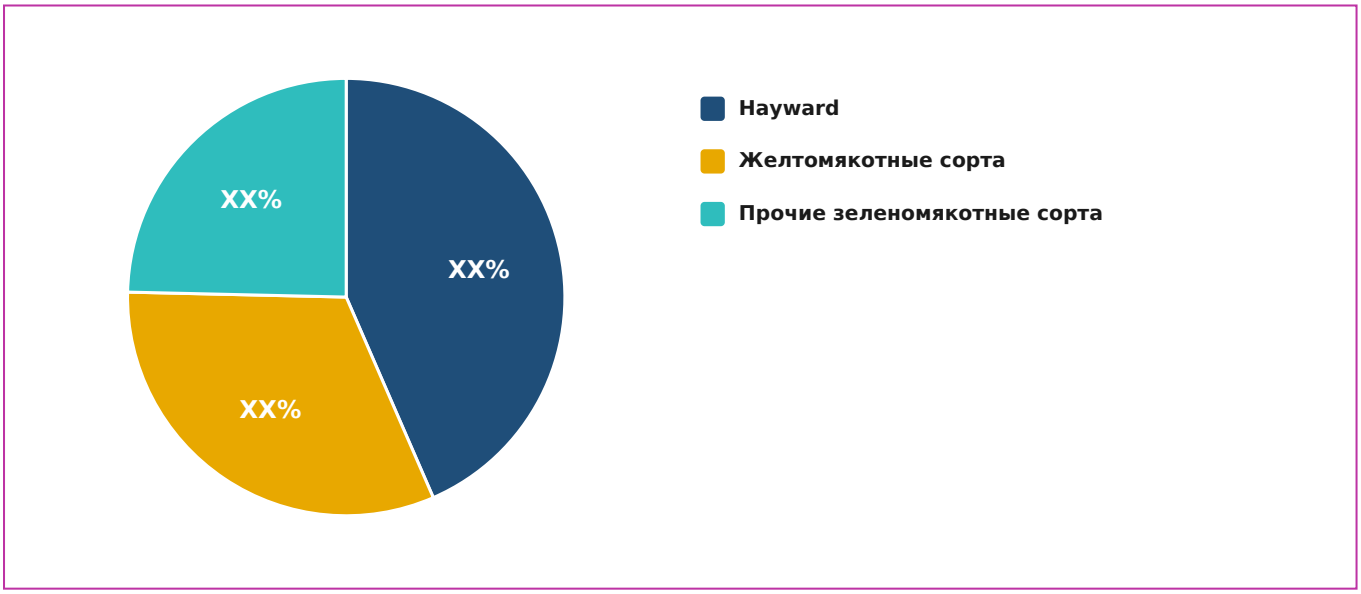
© shev.io — Все права защищены.

Структура рынка киви в Греции по сортам, сертификации, упаковке и каналам продаж

По сортам

Hayward остаётся основой коммерческого предложения: существующие сады, отработанные технологии обработки и привычные покупателям спецификации позволяют формировать крупные программы поставок. Быстрее всего в прогнозе растёт группа желтомякотных сортов, чему способствуют их отличительные свойства и согласованное продвижение. Расширение этого направления зависит от пригодности сортов к местным условиям, лицензионных соглашений и доступа к покупателям, готовым платить за особые характеристики продукции. Другие зеленомякотные сорта играют меньшую роль, дополняя производство и ассортимент поставок.

Value share by по сортам, 2025



Источник: XXX

Value by по сортам, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Hayward	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Желтомякотные сорта	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие зеленомякотные сорта	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По сертификации производства

Продукция обычного производства представлена в самом широком диапазоне цен и поставляется различным покупателям, в том числе по программам с жёсткими частными требованиями к остаткам пестицидов и устойчивости производства. Сертифицированный органический сегмент растёт быстрее; его основные покупатели способны сохранять отличительное позиционирование продукции в рознице. Доходность этого направления определяется качеством агротехнологий, раздельным обращением партий и ценовой надбавкой, достаточной для покрытия сертификации и дополнительных операций. Частные системы подтверждения надлежащей сельскохозяйственной практики учитываются отдельно, поскольку применимы к обеим категориям.

Value by по сертификации производства, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Обычное производство	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Сертифицированное органическое производство	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По формату упаковки

Оптовые коробки и лотки позволяют гибко распределять продукцию между импортёрами, оптовыми покупателями и предприятиями, фасующими её для розницы. Многооборотные транспортные ящики используются там, где их поддерживают логистические сети и системы обработки грузов заказчика. Быстрее всего растут продажи в готовой потребительской упаковке: поставщики берут на себя больше операций по подготовке продукции для розничных сетей. Доходность упаковки зависит от трудозатрат, расхода материалов, загрузки линий и того, какие операции выполняются в стране выращивания, а какие — в стране назначения.

Value by по формату упаковки, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Оптовые картонные коробки и лотки	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Многооборотные транспортные ящики	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Готовая потребительская упаковка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По каналам продаж

Крупнейшим каналом остаются поставки через импортёров и дистрибьюторов: они объединяют знание местного рынка, связи с покупателями и логистику в стране назначения. Быстрее всего развиваются прямые поставки розничным сетям. Они позволяют лучше видеть спрос, но требуют

© shev.io — Все права защищены.

более точного соблюдения спецификаций и высокой надёжности обслуживания. Внутренняя оптовая торговля сохраняет значение для сбыта подходящих категорий плодов и обеспечения местного потребления. Прямые продажи конечным потребителям образуют небольшой самостоятельный канал; последующая перепродажа продукции из других каналов сюда не относится.

Value share by по каналам продаж, 2025



Источник: XXX

Value by по каналам продаж, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Экспорт через импортёров и дистрибьюторов	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прямые поставки розничным сетям	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Внутренняя оптовая торговля и поставки предприятиям общественного питания	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прямые продажи конечным потребителям	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По регионам производства

Центральная Македония занимает ведущее положение благодаря крупной садоводческой базе и развитой инфраструктуре обработки плодов. Фессалия также вносит значительный вклад; её перспективы тесно связаны с управлением водными ресурсами и устойчивостью садов. Эпир растёт быстрее остальных регионов по мере развития насаждений и их включения в организованные цепочки сбыта. Восточная Македония и Фракия, а также остальные регионы Греции дополняют предложение. Все региональные доли определяются по местонахождению сада.

© shev.io — Все права защищены.

Value by по регионам производства, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Центральная Македония	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Фессалия	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Эпир	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Восточная Македония и Фракия	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Остальные регионы Греции	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

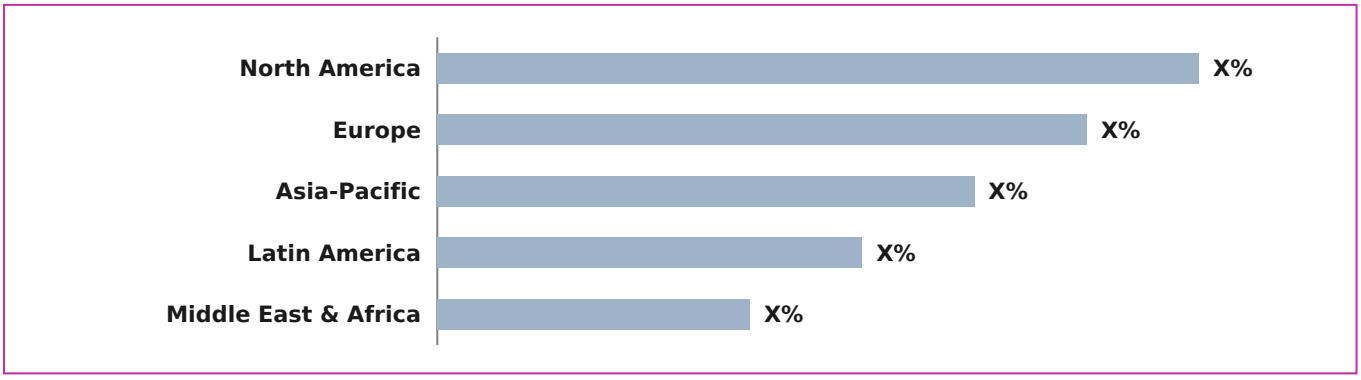
Производство киви по регионам Греции и перспективы экспортных направлений

Центральная Македония обеспечивает XX% стоимости греческого рынка киви. Её позиции опираются на сочетание садоводческой базы, упаковочных предприятий и экспортной логистики. Внутри региона важную роль в производстве и формировании товарных партий играют Пиерия и Иматия. Покупатели могут укрупнять здесь закупки и выстраивать регулярные поставки с использованием уже сложившейся инфраструктуры обработки плодов. Основные направления вложений — стабильность качества, эффективность хранения и надёжное снабжение из садов.

На Фессалию приходится XX% стоимости рынка; значительную часть её производственной базы составляют сады района Ларисы. Перспективы региона зависят от урожайности, надёжности орошения и способности справляться с погодными нарушениями. Эпир обеспечивает XX% стоимости рынка и, согласно прогнозу shev.io Research, показывает самый высокий региональный темп роста — XX%. Такой прогноз отражает заложенный в модель потенциал расширения его садоводческой базы. В районе Арты при отборе проектов необходимо одновременно оценивать агрономическую пригодность участков, доступ к упаковочным предприятиям и наличие покупателей по договорам.

Восточная Македония и Фракия дают XX% стоимости рынка, остальные регионы Греции — XX%. Возможности роста не ограничиваются расширением площадей: стабильное качество послеуборочной обработки позволяет получать больше выручки от уже существующего производства. Страны назначения экспорта анализируются отдельно от регионов выращивания; при этом европейские центры перераспределения поставок отделяются от рынков конечного потребления. Такой подход позволяет правильно читать таможенную статистику, не принимая каждое пересечение границы за новый объём греческого производства.

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 на греческом рынке киви и доли компаний

На этапе первой продажи после упаковки и при экспорте греческий рынок киви характеризуется умеренной концентрацией. Здесь конкурируют объединения производителей, компании, совмещающие выращивание и упаковку, а также независимые экспортёры, закупающие плоды в разных садах. В оценку поставщиков включены Protofanousi Fruits, Zeus Kiwi, Mitrosilis и Kolios. Сравнение строится на связях с хозяйствами, программах поставок, возможностях упаковки и позициях на экспортных рынках. Площадь собственных садов не даёт полного представления о конкурентной силе: доступный для продажи объём также зависит от контрактных закупок и контроля качества.

Международные компании выполняют разные функции в цепочке поставок. Jingold и Zespri служат ориентирами в коммерческом развитии сортов и совместном продвижении продукции, а Greenyard и Orsero показывают требования крупных международных распределительных сетей. Их деятельность рассматривается отдельно от расчёта долей греческих поставщиков. В базу греческого рынка не включаются выручка от последующей перепродажи и плоды зарубежного происхождения. Благодаря этому сравнение компаний сохраняет практическую ценность и не приводит к повторному учёту одной и той же продукции.

Долгосрочные преимущества получают поставщики, способные обеспечить стабильное сырьё, высокий выход товарных плодов после обработки и хранения, а также доступ к покупателям. Новые мощности оцениваются по фактически используемой производительности и результатам хранения. Приобретения и партнёрства рассматриваются на основе раскрытых сведений о собственности и их влияния на закупки или сбыт. В реестре сделок заявленные проекты отделены от введённых в эксплуатацию объектов, а в профилях компаний отчётные результаты группы — от допущений, относящихся именно к греческим киви.

© shev.io — Все права защищены.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Protofanousi Fruits	XXX	XXX	XXX	XXX
Zeus Kiwi	XXX	XXX	XXX	XXX
Mitrosilis	XXX	XXX	XXX	XXX
Kolios	XXX	XXX	XXX	XXX
Jingold	XXX	XXX	XXX	XXX
Zespri International	XXX	XXX	XXX	XXX
Greenyard	XXX	XXX	XXX	XXX
Orsero	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Прогноз греческого рынка киви и направления инвестиций

К 2031 году стоимость греческого рынка киви достигнет EUR 609.4 млн, а объём реализуемых свежих плодов — XXX тонн. Изменение ассортимента будет поддерживать рост средней цены продажи. Основной физический объём по-прежнему обеспечит Hayward, тогда как желтомякотные сорта и программы сертифицированных поставок откроют дополнительные возможности увеличения выручки. Практическая задача поставщиков — получать больше дохода от каждой собранной партии за счёт качественной сортировки, хранения и подбора покупателей.

Наиболее убедительны инвестиционные проекты, в которых развитие садов обеспечено упаковочными мощностями и понятным спросом. Для новых хранилищ необходимо отдельно рассчитывать прирост выручки за вычетом потерь качества, стоимости финансирования и эксплуатационных расходов. Розничные сети ценят точное соблюдение спецификаций и надёжное наличие продукции, поэтому прослеживаемость и управление качеством становятся ключевыми критериями выбора поставщика.

Благоприятный сценарий предполагает более высокий выход товарных плодов, успешное развитие премиальных сортов и расширение доступа к экспортным рынкам. Неблагоприятный сценарий связан с погодными потерями урожая, снижением закупочных цен и удорожанием хранения запасов. Поэтому сценарный анализ рассматривает не только стоимость рынка, но и превращение выручки в денежный поток, а также устойчивость рентабельности. Это помогает инвесторам определить последовательность вложений в сады, упаковку и сбыт.

Opportunities

- Программы выращивания желтомякотных киви с заранее обеспеченным сбытом
- Обновление упаковочных предприятий и автоматизация сортировки по качеству
- Хранение в регулируемой газовой среде с расчётом фактической доходности запасов
- Поставки сертифицированных органических киви с документированным контролем остатков пестицидов и раздельного обращения продукции
- Экспортные программы для конкретных стран за пределами привычных европейских рынков
- Системы прослеживаемости, связывающие партии из садов, результаты сортировки и упаковки и претензии покупателей
- Восстановление садов с повышением устойчивости к климатическим рискам и услуги по управлению водоснабжением

> 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.