

Мировой рынок слив и тёрна 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 16.8 USD
Прогноз (2031)	млрд 22 USD
CAGR (2021-2031)	4.6%
Период исследования	2021-2031
Крупнейший регион	Азиатско-Тихоокеанский регион · 74%
Самый быстрорастущий регион	Азиатско-Тихоокеанский регион · 5.1%
Концентрация рынка	Низкая
Лицензия	Индивидуальная / Корпоративная

По оценке shev.io Research, в 2025 году мировой рынок слив и тёрна составляет USD XXX млрд, а к 2031 году достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На Азиатско-Тихоокеанский регион приходится XX% стоимости рынка в ценах производителей; основную часть регионального спроса и предложения обеспечивает Китай. Продажи для потребления в свежем виде дают XX% стоимости рынка. Для сортов и категорий качества, подходящих для промышленного использования, важными направлениями сбыта остаются сушка и другая переработка. В исследовании рассматривается, как обновление садов, доля плодов экспортного качества, обеспеченность водой и требования покупателей влияют на доходы производителей, поставляющих продукцию на свежий рынок и переработку.

© shev.io — Все права защищены.

Оглавление

1 Введение и границы исследования

1.1 Что относится к рынку слив и тёрна

1.2 Оценка в ценах производителей: включаемые и исключаемые категории

2 Методика исследования

2.1 Вторичные источники и согласование классификаций

2.2 Расчёт объёма рынка, прогнозирование и проверка качества

2.3 План первичных исследований

3 Основные выводы

3.1 Ключевые показатели рынка и выводы для покупателей

4 Факторы развития рынка слив и тёрна

4.1 Источники роста и ориентировочное влияние на среднегодовой темп

4.2 Ограничения и коммерческие риски

4.3 Пять сил Портера

4.4 Климат, продуктивность садов и экономика послеуборочной обработки

5 Объём, структура и прогноз рынка

5.1 Стоимость мирового рынка, объём продаж и фактические цены производителей

5.2 Объём и прогноз рынка по группам продукции

5.3 Объём и прогноз рынка по назначению продукции

5.4 Объём и прогноз рынка по системам производства

5.5 Объём и прогноз рынка по каналам сбыта

6 Объём и прогноз рынка по регионам и странам

6.1 Азиатско-Тихоокеанский регион

6.1.1 Китай

6.1.2 Индия

6.1.3 Япония

6.1.4 Австралия

6.1.5 Остальные страны Азиатско-Тихоокеанского региона

6.2 Европа

6.2.1 Румыния

6.2.2 Сербия

6.2.3 Франция

6.2.4 Испания

6.2.5 Остальные страны Европы

6.3 Северная Америка

6.3.1 США

6.3.2 Мексика

© shev.io — Все права защищены.

6.3.3 Канада
6.4 Южная Америка
6.4.1 Чили
6.4.2 Аргентина
6.4.3 Бразилия
6.4.4 Остальные страны Южной Америки
6.5 Ближний Восток и Африка
6.5.1 Турция
6.5.2 Иран
6.5.3 ЮАР
6.5.4 Остальные страны Ближнего Востока и Африки
7 Международная торговля и нормативные требования
7.1 Торговые стандарты, остатки пестицидов, фитосанитарные правила и упаковка
7.2 Двусторонняя торговля, сезонность поставок и доступ к рынкам назначения
8 Конкурентная среда
8.1 Доли компаний, учёт групп и конкурентные позиции
8.2 Обзоры компаний
8.2.1 Frutura
8.2.2 Unifrutti
8.2.3 SanLucar
8.2.4 Capespan
8.2.5 Dutoit
8.2.6 Stemilt
8.2.7 Family Tree Farms
8.2.8 HMC Farms
8.2.9 Copefrut
8.2.10 FruitMasters
9 Перспективы рынка и инвестиционные возможности
9.1 Базовый, благоприятный и неблагоприятный сценарии прогноза
9.2 Приоритетные продукты, страны происхождения и рынки назначения
9.3 План коммерческих действий и предварительный отбор инвестиций

© shev.io — Все права защищены.

Список таблиц

Таблица 1. Основные показатели рынка: стоимость, объём продаж, фактическая цена производителя и прогноз

Таблица 2. Ориентиры для покупателей: приоритетные рынки, коммерческие требования и выводы для инвестиций

Таблица 3. Сопоставление охвата и классификаций: группы продукции, категории FAOSTAT и торговые коды HS

Таблица 4. Реестр источников: публикация, год данных, географический охват и правила сверки

Таблица 5. Проверка исследования: допущения, формулы прогноза, план интервью и контроль перед публикацией

Таблица 6. Факторы роста и ограничения: механизм действия, география, сроки и ориентировочное влияние на среднегодовой темп

Таблица 7. Пять сил Портера: раздробленность производителей, концентрация покупателей, заменители и барьеры входа

Таблица 8. Риски садоводства: зимнее охлаждение, заморозки при цветении, жара, вода, рабочая сила и выход товарных плодов

Таблица 9. Мировой рынок по годам, 2021–2031: стоимость, объём продаж и расчётная цена производителя

Таблица 10. Стоимость и натуральный объём рынка по группам продукции за каждый год, 2021–2031

Таблица 11. Стоимость и натуральный объём рынка по назначению продукции за каждый год, 2021–2031

Таблица 12. Стоимость и натуральный объём рынка по системам производства за каждый год, 2021–2031

Таблица 13. Стоимость и натуральный объём рынка по каналам сбыта за каждый год, 2021–2031

Таблица 14. Азиатско-Тихоокеанский регион: стоимость рынка, объём продаж и фактическая цена производителя по годам, 2021–2031

Таблица 15. Европа: стоимость рынка, объём продаж и фактическая цена производителя по годам, 2021–2031

Таблица 16. Северная Америка: стоимость рынка, объём продаж и фактическая цена производителя по годам, 2021–2031

Таблица 17. Южная Америка: стоимость рынка, объём продаж и фактическая цена производителя по годам, 2021–2031

Таблица 18. Ближний Восток и Африка: стоимость рынка, объём продаж и фактическая цена производителя по годам, 2021–2031

Таблица 19. Сравнение групп продукции в 2025 и 2031 годах: стоимость, объём, доля, фактическая цена и рост

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 20. Сравнение направлений использования: стоимость и объём плодов для свежего потребления, сушки и другой переработки

Таблица 21. Сравнение обычного и сертифицированного органического производства: стоимость, объём и коммерческие требования

Таблица 22. Сравнение каналов сбыта: стоимость и объём первой продажи, требования покупателей и риски для маржи

Таблица 23. Прогноз по Азиатско-Тихоокеанскому региону: Китай, Индия, Япония, Австралия и остальные страны региона отдельными строками; стоимость и объём по годам

Таблица 24. Прогноз по Европе: Румыния, Сербия, Франция, Испания и остальные страны Европы отдельными строками; стоимость и объём по годам

Таблица 25. Прогноз по Северной Америке: США, Мексика и Канада отдельными строками; стоимость и объём по годам

Таблица 26. Прогноз по Южной Америке: Чили, Аргентина, Бразилия и остальные страны региона отдельными строками; стоимость и объём по годам

Таблица 27. Прогноз по Ближнему Востоку и Африке: Турция, Иран, ЮАР и остальные страны региона отдельными строками; стоимость и объём по годам

Таблица 28. Двусторонняя торговля свежими сливами и тёрном: стоимость, масса нетто и стоимость единицы продукции по HS 080940

Таблица 29. Календарь сезонных поставок: происхождение, сроки уборки, рынок назначения и особенности послеуборочной обработки

Таблица 30. Свод требований: торговые стандарты, фитосанитарный допуск, остатки пестицидов, органическая маркировка и упаковка

Таблица 31. Сопоставление конкурентов: деятельность в сегменте сливы, структура собственности, страны происхождения продукции и каналы продаж

Таблица 32. Сверка долей компаний: объединение дочерних обществ, учёт собственного урожая и исключение сторонней продукции

Таблица 33. Frutura: ассортимент, деятельность в сегменте сливы, относимая к нему выручка, мощности и стратегия

Таблица 34. Unifrutti: ассортимент, деятельность в сегменте сливы, относимая к нему выручка, мощности и стратегия

Таблица 35. SanLucar: ассортимент, закупки сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 36. Capespan: ассортимент, закупки сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 37. Dutoit: состав садов, деятельность в сегменте сливы, относимая к нему выручка, мощности и стратегия

Таблица 38. Stemilt: ассортимент, организация поставок сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

© shev.io — Все права защищены.

Таблица 39. Family Tree Farms: сорта, организация поставок сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 40. HMC Farms: ассортимент, организация поставок сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 41. Copefrut: сеть производителей, экспорт сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 42. FruitMasters: устройство кооператива, организация поставок сливы, относимая к сегменту выручка, мощности и стратегия

Таблица 43. Допущения сценариев: объём продаж, фактическая цена производителя, валютные курсы и итоговая стоимость рынка

Таблица 44. Оценка инвестиционных направлений: обновление садов, дорогие сорта, органическое производство, переработка и специализированный сбыт тёрна

Таблица 45. Market value by year, USD bn

Таблица 46. Year-over-year value change

Таблица 47. Drivers — impact on forecast

Таблица 48. Restraints — impact on forecast

Таблица 49. Value by по группам продукции, USD bn

Таблица 50. Value by по назначению продукции, USD bn

Таблица 51. Value by по системе производства, USD bn

Таблица 52. Value by по каналам сбыта, USD bn

Таблица 53. Value by по регионам, USD bn

Таблица 54. Market value by region, USD bn

Таблица 55. Market value by leading country, USD bn

Таблица 56. Leading companies

© shev.io — Все права защищены.

Список диаграмм

Рисунок 1. Стоимость мирового рынка слив и тёрна в 2021–2031 годах

Рисунок 2. Среднегодовые темпы роста региональных рынков в 2025–2031 годах

Рисунок 3. Планируемый охват проверки данных по направлениям исследования

Рисунок 4. Ориентировочное влияние факторов роста на среднегодовой темп

Рисунок 5. Ориентировочное влияние климата, затрат, нормативных требований и качества на среднегодовой рост

Рисунок 6. Мировой объём продаж слив и тёрна в 2021–2031 годах

Рисунок 7. Средневзвешенная фактическая цена производителя в 2021–2031 годах

Рисунок 8. Доли групп продукции в стоимости рынка слив и тёрна в 2025 году

Рисунок 9. Распределение стоимости рынка слив и тёрна по назначению продукции в 2025 году

Рисунок 10. Доли систем производства в стоимости рынка слив и тёрна в 2025 году

Рисунок 11. Доли каналов сбыта в стоимости рынка слив и тёрна в 2025 году

Рисунок 12. Региональные доли в стоимости мирового рынка слив и тёрна в 2025 году

Рисунок 13. Вклад регионов в прирост стоимости рынка за 2025–2031 годы

Рисунок 14. Ведущие страны происхождения экспорта свежих слив и тёрна по физическому объёму торговли HS 080940

Рисунок 15. Доли объединённых групп компаний и прочих производителей в рынке, оценённом по ценам производителей

Рисунок 16. Сравнение возможностей компаний: собственное производство, география закупок, упаковка и доступ к рынкам

Рисунок 17. Стоимость мирового рынка в 2031 году по неблагоприятному, базовому и благоприятному сценариям

Рисунок 18. Привлекательность возможностей по сочетаниям продукта и целевого рынка

Рисунок 19. Value share by по группам продукции, 2025

Рисунок 20. Value share by по назначению продукции, 2025

Рисунок 21. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Все права защищены.

Executive summary

По оценке shev.io Research, в 2025 году мировой рынок слив и тёрна составляет USD XXX млрд, а к 2031 году достигнет USD XXX млрд при среднегодовом темпе роста XX%. На Азиатско-Тихоокеанский регион приходится XX% стоимости рынка в ценах производителей; основную часть регионального спроса и предложения обеспечивает Китай. Продажи для потребления в свежем виде дают XX% стоимости рынка. Для сортов и категорий качества, подходящих для промышленного использования, важными направлениями сбыта остаются сушка и другая переработка. В исследовании рассматривается, как обновление садов, доля плодов экспортного качества, обеспеченность водой и требования покупателей влияют на доходы производителей, поставляющих продукцию на свежий рынок и переработку.

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

Key findings

- По оценке shev.io Research, мировой рынок в ценах производителей составляет USD XXX млрд в 2025 году и достигнет USD XXX млрд в 2031 году.
- Согласно shev.io Research, среднегодовой темп роста рынка за 2025–2031 годы составит XX%.
- По данным shev.io Research, Азиатско-Тихоокеанский регион обеспечивает XX% стоимости рынка в 2025 году и растёт быстрее остальных регионов — в среднем на XX% в год.
- Японские сливы и межвидовые гибриды, продаваемые как сливы, формируют XX% стоимости рынка, по оценке shev.io Research.
- По оценке shev.io Research, на плоды для свежего потребления приходится XX% стоимости рынка, для сушки — XX%, для другой переработки — XX%.
- Сертифицированная органическая продукция обеспечивает XX% стоимости рынка, по данным shev.io Research.
- По оценке shev.io Research, в 2025 году в коммерческий оборот поступает 12.0 млн тонн плодов, а средневзвешенная фактическая цена продажи производителем составляет USD XXX за тонну.
- В торговой классификации ООН свежие сливы и тёрн относятся к HS 080940, чернослив — к HS 081320. Это позволяет разграничить торговлю свежими плодами и готовой сушёной продукцией.

© 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 мирового рынка слив и тёрна

Экономика выращивания сливы прежде всего зависит от того, какую часть урожая удастся продать выбранному покупателю. Даже в одном сезоне валовой сбор, доля плодов экспортного качества и фактические цены производителей могут меняться в разные стороны. Небольшой урожай способен поднять рыночные цены и одновременно ухудшить рентабельность сада, особенно если выигрыш поглощают постоянные затраты и выбраковка.

Рынок объединяет разные производственные модели, для которых нельзя применять одну коммерческую схему. Свежие японские сливы и сливовые гибриды конкурируют внешним видом, вкусом и сохранностью при обработке и перевозке. Европейская слива теснее связана с сушкой и другими видами переработки. Тёрн образует специализированный рынок закупок, где организация сбора, прослеживаемость и договорной спрос важнее присутствия на полках массовой розницы.

Международная торговля связывает эти модели через сроки уборки и требования стран назначения. Разрешение на экспорт открывает возможность продажи, но фактический доход зависит от пригодности сорта, послеуборочного контроля и приёмки плодов покупателем после доставки. Поэтому рост рынка в отчёте рассматривается через выход реализованной продукции, вложения в сады и цены: изменение валового сельхозпроизводства само по себе не означает такого же изменения продаж.

Growth drivers

Спрос в Азии и выбор слив высокого качества

Из-за масштабов потребления в Азиатско-Тихоокеанском регионе изменения покупательских привычек и предпочтений заметно влияют на рост мирового рынка в денежном выражении. Производители и поставщики получают более высокую цену, когда обеспечивают стабильную сладость, привлекательный вид и нужную зрелость плодов. Наиболее устойчивые продажи возникают там, где сорт изначально подбирают под конкретного покупателя внутри страны или за рубежом.

Обновление садов увеличивает выход товарной продукции

Замена старых насаждений позволяет получать более однородные плоды, лучше распределять сроки уборки и повышать долю урожая, соответствующую требованиям покупателей. Современные сочетания сортов и подвоев помогают учитывать местные почвы, водообеспеченность и наличие рабочей силы. Окупаемость зависит от продолжительности закладки и освоения сада, а также от того, насколько востребованы выбранные плоды.

Поставки между полушариями продлевают сезон продаж

© shev.io — Все права защищены.

Экспортёры Южного полушария дополняют урожай Северного и позволяют импортёрам предлагать сливы на протяжении большей части года. Конкуренция между поставщиками из Чили и ЮАР определяется не только объёмом, но и сроками выхода на рынок, сортами и качеством доставленных плодов. Согласованное планирование закупок укрепляет связи с покупателями и создаёт основания для вложений в сады, рассчитанные на экспорт.

Холодильная инфраструктура сокращает потери товарной продукции

Быстрое охлаждение после сбора, соблюдение режимов хранения и обращение с плодами с учётом рынка назначения снижают потери до продажи. Температурный контроль особенно важен при длительной экспортной перевозке сортов, склонных к внутренним повреждениям мякоти и размягчению. Сокращение потерь позволяет увеличить выручку с уже полученного урожая без сопоставимого расширения садов.

Переработка помогает полнее реализовать урожай

Сушка, производство варенья и другие виды переработки обеспечивают сбыт подходящих сортов и плодов, не попавших в дорогие сегменты свежего рынка. Договоры с промышленными покупателями упрощают планирование уборки и снижают зависимость от текущих цен на свежие фрукты. Наибольший эффект достигается, если требования к сырью и порядок его вывоза согласованы до начала сбора.

Организованные закупки расширяют возможности сбыта

При поставках торговым сетям и через цифровые каналы особенно ценятся единообразная сортировка, прослеживаемость и соблюдение сроков. Объединения производителей могут собрать необходимый объём и заключить договоры, которые отдельным небольшим хозяйствам не под силу исполнить. Такие каналы также упрощают вывод на рынок сортов с отличительными свойствами и сертифицированной продукции.

Restraints

Погодные колебания и нехватка воды для орошения

Заморозки во время цветения, нестабильное накопление зимнего холода, жара и дефицит воды снижают как общий сбор, так и долю плодов, пригодных для свежего рынка. Многолетние сады невозможно быстро перенести или заменить другими сортами при изменении климата. Перебои предложения могут повысить цены, но одновременно сократить прибыль производителей и нарушить регулярность поставок покупателям.

Затраты на уборку и содержание садов

Сливы для свежего рынка нужно собирать вовремя и обрабатывать бережно, поэтому хозяйства чувствительны к нехватке работников и росту оплаты труда. На прибыль также влияют расходы на удобрения, энергию, орошение и услуги по упаковке. Если покупатели не принимают повышение цен, производители могут откладывать обновление садов или направлять подходящую продукцию

© shev.io — Все права защищены.

в другие каналы сбыта.

Разрешения на ввоз и нормы по остаткам пестицидов

Доступ к рынку зависит от фитосанитарных разрешений для конкретной страны происхождения, мер защиты от вредителей и соблюдения допустимых уровней остатков пестицидов в стране назначения. Даже востребованный сорт не принесёт экспортной выручки без необходимых разрешений и соответствующей подготовки плодов. Для небольших поставщиков обслуживание нескольких рынков с разными требованиями создаёт особенно высокую административную нагрузку.

Быстрая порча и нестабильное качество при потреблении

Ранний сбор помогает сохранить плотность плодов, но может ухудшить вкус; более поздний сбор, напротив, снижает устойчивость к перевозке. Нестабильное качество уменьшает повторные покупки и заставляет торговлю осторожнее относиться к незнакомым сортам. Потери в рознице и риск отказа от партии ограничивают прирост выручки производителей даже при увеличении выпуска.

© shev.io — Все права защищены.

Как стимулирующие и сдерживающие факторы влияют на рост рынка слив и тёрна

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Спрос в Азии и выбор слив высокого качества	XXX	XXX	XXX
Обновление садов увеличивает выход товарной продукции	XXX	XXX	XXX
Поставки между полушариями продлевают сезон продаж	XXX	XXX	XXX
Холодильная инфраструктура сокращает потери товарной продукции	XXX	XXX	XXX
Переработка помогает полнее реализовать урожай	XXX	XXX	XXX
Организованные закупки расширяют возможности сбыта	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Погодные колебания и нехватка воды для орошения	XXX	XXX	XXX
Затраты на уборку и содержание садов	XXX	XXX	XXX
Разрешения на ввоз и нормы по остаткам пестицидов	XXX	XXX	XXX
Быстрая порча и нестабильное качество при потреблении	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

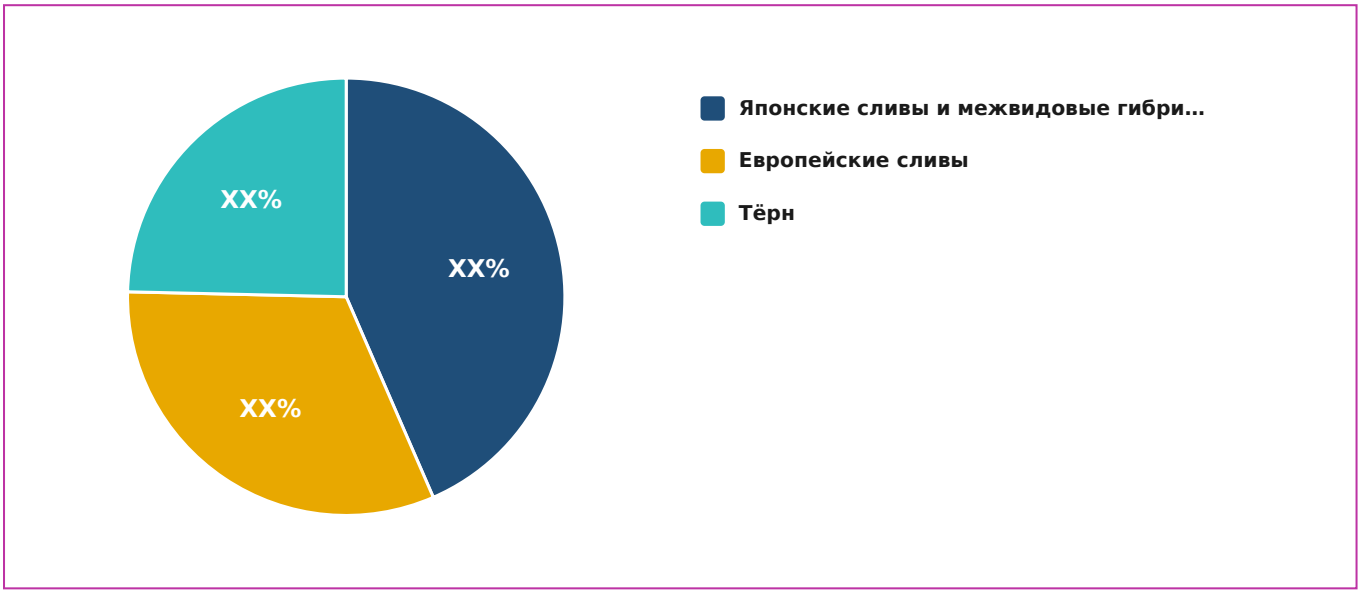
© shev.io — Все права защищены.

Структура рынка слив и тёрна по продукции, назначению и каналам сбыта

По группам продукции

Лидерство японской сливы и гибридов, продаваемых как сливы, связано с их ролью в свежей рознице и экспорте. В этих каналах покупатели выбирают плоды по внешнему виду, текстуре и способности выдерживать перевозку. Европейская слива используется как для свежего потребления, так и в значительных объёмах для сушки и иной переработки. Тёрн поступает через специализированный сбор и договорные поставки переработчикам. Наибольшие возможности роста стоимости в этой группе связаны с поставками свежих слив высокого качества.

Value share by по группам продукции, 2025



Источник: XXX

Value by по группам продукции, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Японские сливы и межвидовые гибриды, продаваемые как сливы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Европейские сливы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Тёрн	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По назначению продукции

© shev.io — Все права защищены.

Свежий рынок занимает наибольшую долю в денежном выражении: плоды, отвечающие требованиям розницы и экспорта, продаются по другим ценам, чем промышленное сырьё. Для сушки нужны подходящие сорта и заранее организованные закупки; её экономику следует отделять от эпизодического перенаправления плодов со свежего рынка. Прочая переработка включает консервы, напитки и пищевые ингредиенты. Для тёрна перспективны договорные поставки специализированным переработчикам.

Value share by по назначению продукции, 2025



Источник: XXX

Value by по назначению продукции, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Потребление в свежем виде	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Сушка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочая переработка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По системе производства

Обычное производство преобладает, поскольку существующие сады и основные закупочные каналы удовлетворяют большую часть коммерческого спроса. Сертифицированная органическая продукция рассчитана на покупателей, готовых оплачивать дополнительные требования к выращиванию и раздельному обращению с плодами. Более быстрый рост стоимости органического сегмента возможен там, где подтверждённый спрос и достаточный выход товарных плодов позволяют устойчиво получать надбавку к цене.

© shev.io — Все права защищены.

Value by по системе 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 каналам сбыта

Посреднические каналы преобладают, поскольку сортировка, формирование крупных партий, экспортное оформление и обслуживание покупателей часто требуют ресурсов, которых нет у отдельного хозяйства. Прямые закупки переработчиков особенно значимы для плодов, выращиваемых на сушку и другие промышленные нужды. Прямые продажи рознице и потребителям могут давать производителю более высокую цену, но требуют собственной логистики и умения планировать продажи, что ограничивает распространение этой схемы.

Value by по каналам сбыта, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Продажи через сборщиков партий, упаковочные предприятия, экспортёров и оптовиков	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прямые закупки переработчиков	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прямые продажи рознице, предприятиям общественного питания и потребителям	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По регионам

Лидерство Азиатско-Тихоокеанского региона определяется масштабами производства и потребления в Китае. Европа сочетает крупные внутренние рынки с разнообразными направлениями переработки. В Северной Америке развиты организованные поставки свежей сливы и сырья для сушки, Южная Америка обеспечивает торговлю в межсезонье Северного полушария. Регион Ближнего Востока и Африки объединяет своеобразные внутренние рынки Турции и Ирана с экспортно ориентированным производством ЮАР.

© 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
Южная 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.

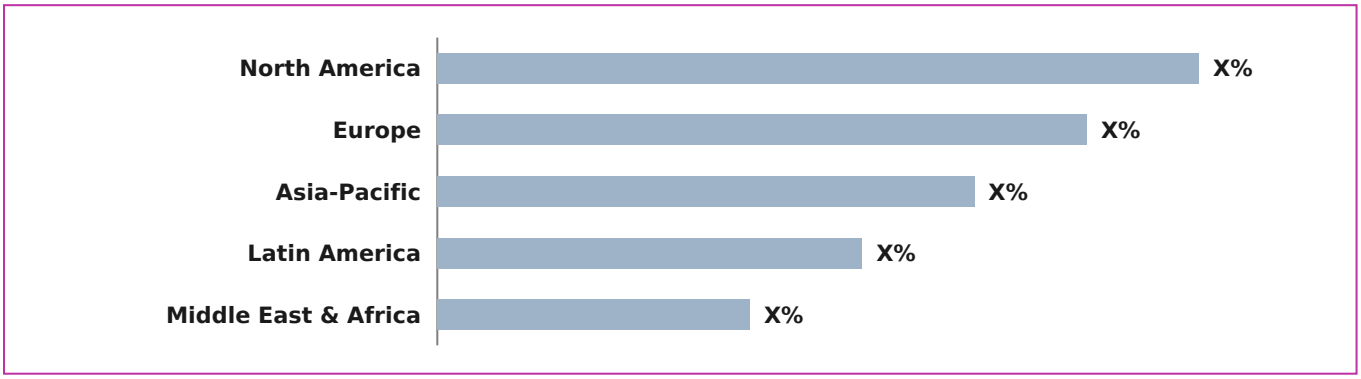
Рынок слив и тёрна: анализ регионов и перспективы отдельных стран

По оценке shev.io Research, Азиатско-Тихоокеанский регион формирует XX% стоимости рынка в ценах производителей и до 2031 года будет расти в среднем на XX% в год. Ведущую роль играет Китай: его внутреннее потребление, продуктивность садов и фактические цены продажи сильнее влияют на мировой итог, чем одни лишь показатели экспорта. Япония представляет рынок с выраженным спросом на особое качество, Австралия участвует в сезонных экспортных поставках. В страновом анализе продукция, поступающая в продажу, отделяется от продукции для собственного потребления, а японская слива — от японского абрикоса.

Европа, по данным shev.io Research, обеспечивает XX% стоимости рынка. Здесь сосуществуют сады, выращивающие свежие плоды на экспорт, и производство европейской сливы для сушки, консервирования и перегонки. Для Румынии и Сербии особенно важно разграничить свежий рынок и переработку. Франция и Испания показывают разные сочетания сортовой специализации, объединения производителей и экспортной стратегии. На Северную Америку приходится XX% стоимости рынка; поставки свежей сливы здесь соседствуют с самостоятельной отраслью сушки. Исследование учитывает свежие плоды, направляемые в каждый канал, без добавления продаж готового чернослива.

По оценке shev.io Research, доля Южной Америки составляет XX%, Ближнего Востока и Африки — XX%. Значение Чили и ЮАР для международных поставок выше, чем можно предположить по их стоимостным долям: сроки сбора позволяют поставлять плоды в межсезонье Северного полушария. Аргентина усиливает роль переработки в регионе. Для Турции и Ирана отдельно оцениваются внутреннее потребление, объём продукции сверх собственных потребностей, поступающий на рынок, и климатические риски. Во всех расчётах Турция полностью отнесена к Ближнему Востоку и Африке, чтобы обеспечить сопоставимость региональных итогов.

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 слив и тёрна

На уровне производства мировой рынок слив и тёрна отличается низкой концентрацией. Многочисленные владельцы садов поставляют плоды более узкому кругу объединений производителей, упаковочных предприятий, экспортёров и поставщиков розницы. Поэтому управление поставками не обязательно означает владение садами, где выращена продукция. При анализе конкуренции стоимость собственного урожая отделяется от оборота закупленных плодов, а дочерние компании учитываются в составе контролирующих групп.

Frutura и Unifrutti показывают роль многопрофильных плодовых групп; Capespan и SanLucar — значение международных закупок и устойчивых связей с покупателями. Stemilt, Family Tree Farms и HMC Farms служат примерами организации продаж свежих фруктов в Северной Америке, Copefrut и Dutoit — производства и экспорта в Южном полушарии. FruitMasters дополняет картину опытом кооперативного сбыта. Для каждой компании отдельно оценивается деятельность, связанная со сливой: выручка от прочих фруктов к этому рынку не относится.

Преимущество получают компании, которые сочетают подходящие сорта, регулярные поставки, качественную послеуборочную обработку и доступ к покупателям. При разборе приобретений оцениваются сады в собственности, упаковочные мощности, договоры с производителями и охват рынков назначения. Анализ производственных возможностей различает общую площадь насаждений, плодоносящую площадь и доступную пропускную способность упаковочных линий. Доли компаний рассчитываются в тех же границах стоимости у производителя, что и весь рынок; возможности по закупке, подготовке и сбыту сторонних плодов сопоставляются отдельно.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Frutura	XXX	XXX	XXX	XXX
Unifrutti	XXX	XXX	XXX	XXX
SanLucar	XXX	XXX	XXX	XXX
Capespan	XXX	XXX	XXX	XXX
Dutoit	XXX	XXX	XXX	XXX
Stemilt	XXX	XXX	XXX	XXX
Family Tree Farms	XXX	XXX	XXX	XXX
HMC Farms	XXX	XXX	XXX	XXX
Copefrut	XXX	XXX	XXX	XXX
FruitMasters	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

© shev.io — Все права защищены.

Прогноз рынка слив и тёрна и направления инвестиций

По прогнозу shev.io Research, к 2031 году рынок достигнет USD XXX млрд. Рост объёма продаж будет сопровождаться сокращением потерь товарной продукции и повышением фактических цен производителей. При инвестициях в сад главное — способность регулярно получать плоды, отвечающие требованиям выбранного покупателя. Поэтому выбор сорта, надёжное водоснабжение и подходящий канал сбыта важнее самого по себе расширения площади.

Благоприятный сценарий предполагает успешное обновление садов, более надёжное охлаждение и хранение, а также рост спроса на свежие плоды с отличительными свойствами. Неблагоприятный сценарий сочетает плохие условия во время цветения, ограничения орошения и ситуацию, когда рост цен у покупателей слабее отражается на закупочных ценах для производителей. В расчётной книге отдельно выделены изменения физических объёмов, фактической цены производителя и валютных курсов — это позволяет определить источник изменения стоимости рынка.

Наиболее успешными будут предприятия, которые ещё до уборки согласуют производство с требованиями рынка назначения и сохранят возможность направить подходящие плоды на переработку. Производители свежей сливы могут повысить доходность за счёт стабильного вкуса и увеличения доли товарных плодов. Для предприятий, ориентированных на сушку, важны предсказуемые характеристики сырья и чёткая организация закупок. Тёрн остаётся специализированным направлением, где прослеживаемый сбор, договорной спрос и узнаваемые свойства продукции позволяют выстроить устойчивый сбыт.

Opportunities

- Дорогие сорта со стабильной сладостью, текстурой и сохранностью после сбора
- Замена садов на более водоэффективные в сложившихся районах производства
- Объединённые программы закупок для свежего рынка и переработки
- Партнёрства производителей Северного и Южного полушарий для поставок в разные сезоны
- Развитие сертифицированного органического производства под подтверждённый спрос покупателей
- Прослеживаемые поставки тёрна специализированным производителям напитков и плодовых консервов
- Подбор упаковки и степени зрелости под конкретный рынок сбыта для лучшего качества при доставке

> 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.