

Rosyjscy i ukraińscy rolnicy sprzedają jabłka dużym hurtowniom

Według danych analityków z Fruit-Inform dla wielu rosyjskich i ukraińskich producentów jabłek najbardziej interesującymi kanałami sprzedaży są obecnie duże hurtownie, które dostarczają owoce i warzywa do sieci sklepów i marketów.

Takie firmy mają własne systemy logistyczne. Niektóre z nich pokrywają wszystkie koszty sortowania i pakowania. Ponadto spośród dużych odbiorców to oni oferują najwyższe ceny.

W tym samym czasie hurtownie zwiększają wymagania dotyczące produktów, a koszty obsługi są coraz częściej pokrywane przez producentów. Taka tendencja jest szczególnie odczuwalna w Federacji Rosyjskiej, gdzie trudno sprzedać niesortowane jabłka bez opakowania.

Ponadto rozwój sieci supermarketów i ich chęć bezpośredniej współpracy z rolnikami obniża atrakcyjność tego segmentu.