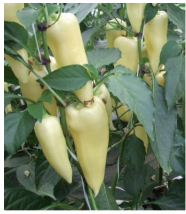
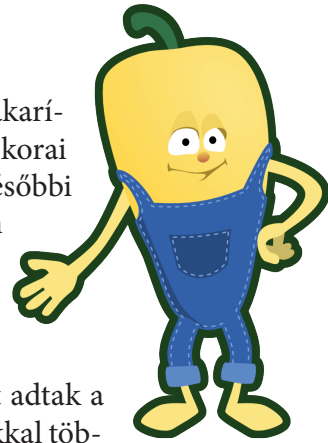


2017. július

### Híreink



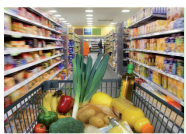
**A** FruitVeb szerint idén várhatóan 1,8 millió tonnányi zöldséget lehet betakarítani az országban, mintegy 100 ezer tonnával többet, mint tavaly. A nagyon korai (fűtött) termesztést megviselte a rendkívül hideg január és február. A későbbi zöldségeknél az aszály és a kánikula jelent gondot, de pl. a paprika esetében a technológiai fejlesztéseknek köszönhetően nagyobbak a hozamok, jobb a minőség, mint az elmúlt években. *(MTI)*



**A** stanfordi egyetem kutatói találtak egy lehetőséget arra, hogy rávegyék a diákokat a több zöldség fogyasztására. Egy egyetemi menzán új neveket adtak a főzelékeknek, és azt tapasztalták, hogy a fantáziadús nevek miatt 25 százalékkal többen választottak zöldségfélét. A „sistergő bab”, „dinamit cékla” vagy „citrusmázás csavart sárgarépa” felkeltette az érdeklődést, sokan szedték ezeket a zöldséges fogásokat a tányérjukra az ebédnél. Az olyan egészségesnek hangzó címkék viszont, mint a „tápláló” semmiféle hatást nem értek el, holott ugyanarról a fogásról volt szó. *(MTI)*



**A** Fruit Logistica által finanszírozott „Fresh Produce Trade 2025” tanulmány az élelmiszertermelés irányait keresi. Három fő trendet talál: a tudatos egészséges étkezést, az átláthatóságot és a gyors technológiai fejlesztéseket. Az első szempont nyilván kedvez a zöldségtermelőknek. A nagy kampányok részben szintén javára vannak a frissáru fogyasztásának, másrészt ugyanezek el is téríthetik a szokásokat a gyári élelmiszerek felé. *(fruittoday.com)*



**A** brit vásárlók 41%-a már ma is gyakran on-line szerzi be a zöldséget, gyümölcsöt. Ez a szám folyamatosan növekszik. Érdekes azonban, hogy az internetes vevők negyede szívesebben adná le a rendelését szóban, és a többiek is várják az új online kereskedelmi megoldásokat. Talán valódi piaci élményt keresnek otthon, a lakásban. *(www.fruitnet.com)*



**E**gyre nagyobb igény mutatkozik a spanyol vörös szőlő iránt. Mivel az íze miatt valóban sokan keresik, a termelők már aktívan telepítik a mag nélküli vörös szőlőfajtákat. A Crimson a legnépszerűbb, de sok gazda még kivár, hogy a most nemesítés alatt álló fajták közül választhasson ültetősor. *(www.freshplaza.com)*



**C**sehország gyümölcsstermelése a tavaszi fagyok miatt várhatóan 23%-kal marad a tavalyi mennyiség alatt. Ennél rosszabb termő év csak 2011 volt, ami az előző 50 év legrosszabb termésátlagát hozta. Az az év is a tavaszi fagyok miatt vált hírhedtté. A cseresznye termése 55%-kal lett alacsonyabb a tavalyinál, az alma, sárgabarack és körte 20 – 25%-os visszaesést produkál. *(www.irozhlas.cz)*



**A** Plantlogic vállalat arra alakult, hogy bogyós gyümölcsűek hatékony termesztő edényeit fejlessze és gyártsa. A hagyományos edényekben a növények gyakran megfulladnak túllöntözés miatt. Olyan edény kellett, amely kifejezetten a ribizli, áfonya igényeinek kielégítésére készül: jó vízelvezetés, légáramlás a gyökerek számára is, és a betegségektől való szigetelés. A sok, termelőkkel folytatott beszélgetés alapján olyan edény született, amely kihasználja a víz felületi feszültségét, lélegezni is engedi a gyökereket, így ki nem száradó, nem rohadó, egészséges növények élhetnek bennük. Az edények piacra kerülése után olyan keresletet észlelt a cég a piacon, ami megalapozhatta a további fejlesztéseket is. *(getplantlogic.com)*



**2**017 májusában Ukrajna 454 tonna erdei szamócat exportált, ami 1,4-szerese a tavaly májusi mennyiségnek, és a legnagyobb érték az ország önállósodása óta. A gyümölcs legnagyobb importőre Belorusszia. *(www.ukrinform.net)*



A világ cseresznyefajtáinak 80%-a a kanadai Summerland-ből származik. Ezt állítják az ottani nemesítők. Az állami kutatóközpont szerint soha nincs vége a kutatásnak, mindig lehet jobbat, többet elérni. A három minőségi cél a betegségeknek való ellenállás, a gyümölcsméret és az érési idő. Akkora a kereslet, hogy sorba kell állítaniuk a vevőket: állami cég lévén a kanadai termelők előnyt élveznek. ([globalnews.ca](http://globalnews.ca))



Az Európában terjedő családmódel és életstílus nem segíti a görögdinnye fogyasztását, hiszen egy dinnye egyszerre több ember számára biztosít élvezetet. Ez lehet a piaci rés a spanyol sárga dinnye számára, amely jóval apróbb zöldhéjú társánál: nem kell másokkal megosztani, vagy nem kell kidobni a maradékot. A sárga változat nem nagyobb két kilónál. Az eggyel nagyobb fajtát pedig családi összejövetelekre ajánlják, a fél görögdinnye helyett. Európa kisdinnye-igényét egyelőre a spanyolok ki tudják elégíteni. ([www.freshplaza.com](http://www.freshplaza.com))

## Fókuszban

### A Cosmic Crisp

Az almatermelők számára nem az új fajták bevezetése a fő cél. Almából a piac nagy részét a hagyományos, jól bevált, keresett fajták uralják. Másrészt milyen jó lenne, ha pl. a Honeycrisp nevű, általában kétszínű alma pirosabb lenne: azt jobban szeretik a fogyasztók, és biztosabban szedhető, hiszen most a termelők gyakran megvárják a szürettel, hogy a már érett alma sötétebb színű legyen, és ezzel időt veszítenek. Így válik népszerű ültetvényfává a pirosabb, fényesebb Honeycrisp – az Egyesült Államokban.



Van azonban a Washington államban élő almatermelők számára egy új kihívás is: ha mindaz igaz, amit a nemesítők állítanak az új fajtáról, a Cosmic Crisp-ről, akkor persze félre lehet dobni a hagyományt. Az új fajta gyorsabban nő és könnyebben tárolható. Ha az akció a tervek szerint alakul, három év alatt 11 millió új csemetét ültetnek a termelők, és 2022-re az új fajta a legnépszerűbb hat alma közé is bekerülhet. A jól bevált Honeycrisp-et lassan elfelejtik majd a gazdák, a golden és a piros fajták pedig komótosan vesztenek piaci népszerűségükből. De az is lehet, hogy hiába a sok évig tartó nemesítés, piackutatás, próba-telepítés, nem fogja megérni a hektáronkénti 40 – 50.000 dollár befektetés az új fajta elterjesztéséért. Az úttörők számára nyilván a természet, az időjárás is rejt meglepetéseket.

Washington állam termelői az Egyesült Államok almáinak 60%-át állítják elő. Az állami egyetem által az Enterprise és a Honeycrisp fajták keresztezéséből nemesített Cosmic Crisp nemcsak egy almafajta a sok közül: a fogyasztók azonnal megszerették, elég nagy árat lehet kérni érte, és telepítésre kész. Ezzel együtt példa nélküli a bevezetésének tempója: nem klubalma, és csak Washington államban indul, óriási méretekben. Aki őszinte magához, az tudja, hogy ez a telepítés szerencsejáték, de elég sokan bíznak benne. A piacra vezetést, marketinget profi cég felügyeli, amely figyelembe veszi más élelmiszerek bevezetésének módszertanát is. Ilyen koncentrált gyümölcs-akció még nem volt. A bevezetés része az állambeli termelők védelme: a fajta termesztése tíz éven át nem hagyhatja el Washington állam területét. Ez éppen elég lehet a termesztésbe belevágó gazdák versenyelőnyéhez.

A bevezetésnek lehetnek előre látható problémái is: a fiatal almafák nagyobb almát teremnek. Az új fajtánál várható, hogy a sok azonos évjáratú fa egyszerre fordul termőre, és a fajtajegynél nagyobb almák kerülnek a piacra, saját későbbi esélyeiket is rontva. A piac kiépítése során ezt a tudást is át kell adni a fogyasztóknak. Ugyanígy az árat is el kell találni: hirtelen jelenik meg nagy mennyiségben egy új fajta: olyan ár kell, ami mellett elfogy a termés, és a termelők is jól járnak. Nincsen próbaidőszak.

(a [www.goodfruit.com](http://www.goodfruit.com) cikke nyomán)



[www.facebook.com/itotechnik](http://www.facebook.com/itotechnik)

[www.itotechnik.hu](http://www.itotechnik.hu)

