

Лекција 12

Податоци поврзани со пазарот

Резултати од учење

- Учесникот ги препознава водечките производители на вермикомпост.
- Учесникот ги знае земјите кои имаат влијание во производството на вермикомпост.
- Учесникот ги знае земјите кои користат големи количини на вермикомпост во земјоделското производство.
- Учесникот ја знае приближната големина на пазарот за вермикомпост.
- Учесникот ги знае потрошувачките групи за вермикомпост.
- Учесникот ги знае очекувањата и побарувањата на пазарот за вермикомпост.

Инструкции за обучувачот

- Обучувачот споделува теоретско знаење преку презентации.

Основни средства за настава: Проектор, компјутер

12. Податоци поврзани со пазарот

Со глобалното зголемување на населението низ целиот свет, е потребно поголемо земјоделско производство за да се задоволат потребите за храна и исхрана. Од оваа причина, човештвото се обидува да најде поефикасни ресурси во согласност со побарувачката на постојано растечкото население, и како резултат на тоа, се развиени земјоделски системи во кои се користат ѓубрива за различни растенија. Ѓубривата генерално се дефинираат како хемиски соединенија што се применуваат за стимулирање на растот на растенијата и се супстанции што се применуваат на почвата или листовите. Ѓубривата се делат на две основни класи: природни (органични) и хемиски (неорганични) ѓубрива. Природните ѓубрива се природни соединенија произведени преку природни процеси; Хемиските ѓубрива се супстанции произведени како резултат на хемиски процеси на природни седименти, односно супстанции кои претрпеле хемиска трансформација.

Во последниве години постои интензивен интерес за вермикомпостот и придобивките што ги нуди овој тип ѓубриво. Со зголемувањето на интересот, вермикомпостот започна да се развива како индустрија. Вермикомпостот може да се користи во сите области на земјоделството, во сите видови земјоделски активности кои користат органични или хемиски ѓубрива, како и за исхрана на градинарски, стакленички и собни растенија. Исто така, служи како регулатор на почвата поради својата висока аерација и големата способност за задржување на вода. Додека ги заштитува корените на растенијата од екстремни температури, го намалува развојот на плевелите и го намалува ризикот од ерозија. Поради аеробното варење, хранливите елементи што ги зема црвот во течна форма се дополнително разградени во неговиот дигестивен систем, и затоа се богати со елементи корисни за растението. Вермикомпостот носи економски придобивки бидејќи ја поддржува одржливоста во растителното производство. Исто така, се користи интензивно за разградување и обработка на цврст органичен отпад, што стана значителен еколошки проблем поради брзиот индустриски развој и растот на населението.

Оваа техника е широко применувана во светот поради нејзината комерцијална и еколошка вредност. Бидејќи ѓубривото е еден од најважните влезни ресурси во земјоделството, секторот директно е под влијание на развојот во земјоделската област.

Вермикомпостот привлекува внимание од многу производители, институции и организации ширум светот заинтересирани за одржливо и органско земјоделство, бидејќи припаѓа во групата на органски ѓубрива, природно се произведува и не остава остатоци во почвата. Во извештајот објавен од Меѓународната асоцијација за ѓубрива (IFA) за среднорочниот тек на секторот, се наведува дека неусогласеноста помеѓу понудата и побарувачката во Латинска Америка и Источна Азија ќе доведе до ситуација на зависност од увоз на среден рок, и покрај намалувањето на побарувачката за ѓубрива како резултат на новите политики имплементирани од Кина. Се нагласува дека ова укажува на потенцијален раст. Се предвидува дека увозот од некои клучни потрошувачки земји во Југоисточна Азија (Индија, Индонезија и Малезија) и Африка има потенцијал за зголемување. Повеќето производители на вермикомпост се лоцирани во Индија и Југоисточна Азија. Делот на Индија во глобалната вредност на производството на вермикомпост изнесува 9.5%. Делот на новозеландската компанија МуНОКЕ, која е водечки производител во светот, на светскиот пазар во 2015 година беше 8.8%. Со проширувањето на пазарот на вермикомпост, продажбата на компанијата, која изнесувала 30 милиони долари во 2014 година, достигнала 38 милиони долари во 2018 година, што претставува зголемување од 24.89%.

Водечки компании за производство на вермикомпост во светот:

МуНОКЕ (Нов Зеланд) произведува 150,000 тони вермикомпост со 1.2 билиони црви

Nutri Soil (Австралија) произведува течен вермикомпост

Davo's Worm Farms (Австралија)

Worm Power (САД) Произведува течен органски вермикомпост. Нивните производи се сертифицирани од CDFA од Калифорниската органска програма за храна и земјоделство.

Kahariam Farms (Филипини)

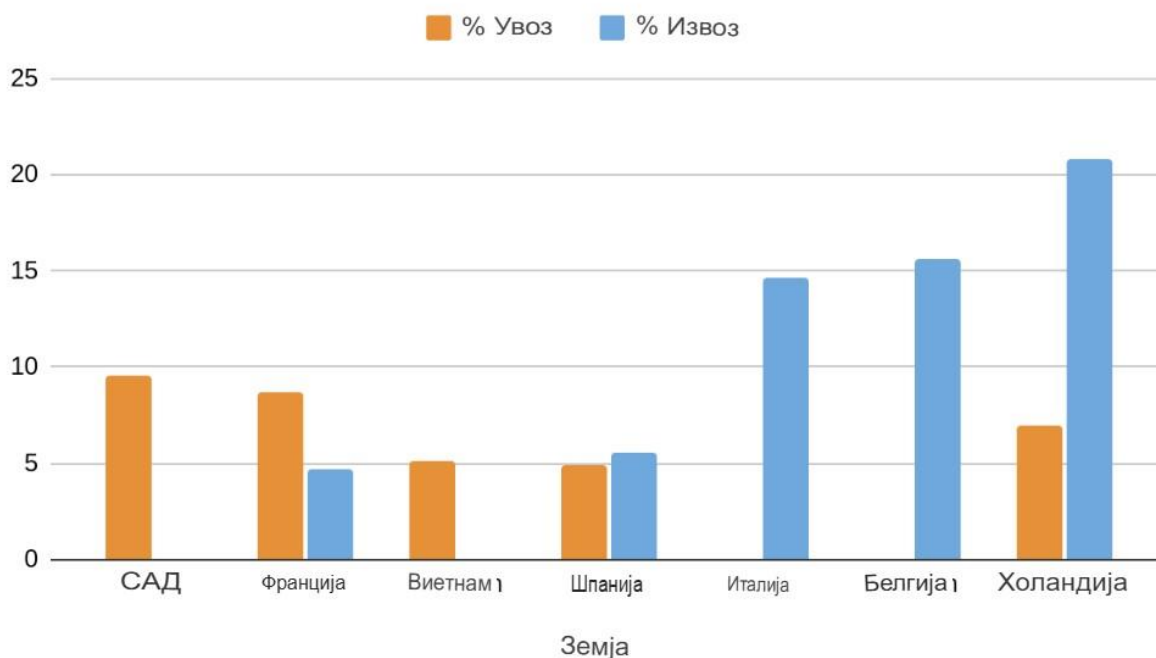
Sri Gayathri Biotec (Индија)

Dirt Dynasty (САД)

AgriLife (Индија)

Suman VermiCompost (Индија)

HS (The Harmonized Commodity Description and Coding Systems) шифра 31.01: „животински или растителни ѓубрива (без разлика дали се или не измешани заедно или хемиски обработени);



Светскиот увоз на „ѓубрива добиени од хемиски третман или мешање на ѓубрива од растително или животинско потекло“ изнесува 920 милиони долари во 2020 година

Светскиот извоз на животински или билни ѓубрива изнесува 928 милиони долари во 2020 година

Турција е 19-ти најголем извозник на животински или растителни ѓубрива во светот, со извоз од приближно 8 милиони долари во 2020 година.

Клучот за успехот на вермикомпостирање е маркетинг или програма за дистрибуција на производи за компост. За да се развијат долгорочни пазари, производитите мора да бидат со постојано висок квалитет. Други суштински маркетинг фактори вклучуваат планирање, знаење за крајните корисници, следење на основните маркетинг принципи и надминување на можните регулаторни бариери и стигмата на производот. Карактеристиките на компостот што ги посакуваат крајните корисници варираат во зависност од намената, но повеќето корисници на компост ги бараат следните елементи (по редослед на важност):

Квалитет (влага; мирис; големина на честички; стабилност; концентрација на хранливи материи; конзистентност на производот; и недостаток на семиња од плевел, фитотоксични соединенија и други загадувачи)

Цена (треба да биде конкурентна со другите компости, иако високиот квалитет и перформанси може да оправдаат повисока цена)

Изглед (униформна текстура, релативно сува, земјена боја)

Информации (придобивки на производот, анализа на хранливи материи и рН вредност и стапки и процедури за примена)

Сигурно снабдување

Како ќе се продава компостот зависи од количината, квалитетот, изгледот и сезонската достапност. Најчесто компостот се користи во пролет и почетокот на летото. Размислете дали ќе продавате компост на големо, во вреќи или и двете. Компостот во вреќи има поголем потенцијален пазар бидејќи вреќите може да се продаваат на малопродажните места. Компостот во вреќи може да се продава по повисока цена, што ги оправдува повисоките транспортни трошоци и на тој начин може да поддржи поголема пазарна површина. Продажбата компост на големо, обично останува на локално ниво поради високите транспортни трошоци. Најдобрите пазари за

продажба на големо се локалните расадници, за уредување на јавни површини или на домашните градинари. Потенцијални крајни корисници за компост се:

Одгледувачи (стаклена градина, контејнер, бусен, нива, во земјоделство)

Менаџери на урбано-просторни површини (комерцијални имоти, спортски тревници, тревници на стамбени површини, гробишта)

Државни институции (паркови, училишта/универзитети, патишта/автопати, спортски тревници)

Компании кои вршат мелиорација (депонии, песок/чакал, рудници)

Препродавачи (дилери/брокери на површинска почва, градинарски центри)

Компании или институции вклучени во еколошки проекти (мочуришта, биофилтри, контрола на ерозија, санација на почвата, филтри за вода)

Земјоделци (овошје, зеленчук, градинарски и органски култури)

Сопственици на терени за голф и гробишта

Градежни куќи и купувачи (градители на нови домови, реноватори, органски градинари, сопственици на куќи)

Брзо растечките пазари вклучуваат користење од страна на сопствениците на домови, прилагодено мешање на горен слој, еколошки апликации и земјоделски употреби. Постојат многу начини да се подобри маркетингот на вашиот производ од компост. Вработете персонал кој може да зборува за вашите производи и нивната употреба. Обидете се да продавате на пазари со висока профилираност за да привлечете внимание кон вашите производи. Засадете цветни и зеленчукови градини во вашиот објект за да го покажете компост на дело. Учествувајте на саеми во индустријата или поврзете се со локалните трговски здруженија. Промовирајте позитивна реакција на јавоста со организирање на обиколки низ вашиот објект и понудете практични активности за деца од основно училиште, како што е

садењето на растенија со користење на компост. И на крај, контактирајте ги локалните радио и телевизиски емисии за градинарство за можноста за интервјуа.

Извори: [[90](#)-[91](#)-[92](#)].

