

Объем экспорта российского меда может вырасти до 10 000 тонн в год

Российские пчеловоды готовы к выходу на мировые рынки. Наличие естественных конкурентных преимуществ дает России хорошую возможность занять достойное место на растущем рынке, объем которого в перспективе 2-3 лет может вырасти до 3 млрд. долларов США.

По состоянию на 2015 год объем российского экспорта меда составил 3 556 тонн. В 2016 году, по данным ФТС, наша страна, как минимум, сохранит достигнутые позиции. При этом потенциал развития экспорта очень велик - согласно справке, подготовленной Союзом Пчеловодов и пчеловодных организаций, по состоянию на июнь этого года, Россия по производству меда на душу населения во много раз опережает таких крупных производителей меда, как Китай, Бразилия, Индия и др.

Вопрос о государственной поддержке экспорта меда был задан Президенту Российской Федерации Владимиру Путину на пленарном заседании «Форума Действий. Регионы», проходившем в Йошкар-Оле. В своем ответе Президент указал на сложности, которые могут быть связаны с вопросами сертификации продукции при выходе на внешние рынки. Тем не менее, по его словам, работать можно. Соответствующим структурам даны поручения разработать единые стандарты и технические регламенты по российскому меду.

На сегодняшний день объем мирового рынка меда составляет 2,3 млрд долларов США или 650 тысяч тонн в год. На протяжении последних 5 лет рынок растет на 7-9% в год и в 2-3 – летней перспективе объем рынка может увеличиться до 3 млрд. долларов США. Главный тренд, отвечающий за формирование роста мирового рынка меда, – это переход к здоровому питанию. При этом мед замещает в рационе сахар и кондитерские изделия. Как следствие – основными импортерами меда в мире являются наиболее экономически благополучные страны: США, ЕС, Япония, ряд стран Ближнего Востока и др.

Таким образом, преодоление рыночных барьеров, мешающих доступу российского меда на рынки развитых стран, – ключевая задача. Занять достойное место на растущем мировом рынке объемом 2,3-3 млрд USD является достаточным стимулом для концентрации усилий государства и бизнеса для решения этой задачи.

В отличие от стабильной структуры рынка импорта меда, рынок медового экспорта в последние годы активно развивается, и меняет свою структуру.

Структура мирового импорта меда в 2015 году

Страны	Объем импорта, тысяч USD
1 ЕС-28	1 092 870
2 США	605 325
3 Ближний Восток	121 077
4 Китай и Гонконг	120 547
5 Япония	117 643
6 Австралия	54 998
7 Швейцария	39 245
8 Канада	32 255
9 Сингапур	23 305
10 Таиланд	22 729
Прочие	108 075

Структура мирового экспорта меда в 2015 году

	Объем экспорта, тысяч USD	Средняя цена за тонну, USD	Средний темп роста экспорта, 2011 - 2015
Китай	288 668	1 994	10
Новая Зеландия	200 409	18 825	24
Аргентина	163 603	3 588	7
Мексика	155 986	3 700	16
Германия	139 402	5 516	5
Индия	121 662	2 980	13
Вьетнам	111 787	2 802	20
Испания	101 505	3 865	10
Украина	83 982	2 332	39
Бразилия	81 720	3 680	10
Прочие	881 775		

Китай

вышел на первое место в мировом экспорте меда в 2012 году, потеснив прежнего лидера – Аргентину. Но потенциал роста производства меда в Китае серьезно подорван широким применением пестицидов и других ядохимикатов в сельском хозяйстве, что ведет к массовой гибели пчел и

прямо противоречит восприятию потребителем меда как здорового продукта. Кроме того, эксперты отрасли говорят о постоянном росте объемов поставок из Китая фальсифицированного меда. Сейчас китайский мед торгуется в самом нижнем ценовом сегменте.

Противоположный пример – успех Новой Зеландии, объемы поставок меда из которой росли последние 5 лет в среднем на 24% ежегодно. Новая Зеландия сумела капитализировать свое уникальное географическое положение и природные особенности создав бренд самого дорого меда в мире – Манука. Это мед, собираемый с цветов новозеландского дерева Манука (чайное дерева). Была проведена масштабная компания по продвижению новозеландского меда. Ряд крупных научных институтов подтвердил антибактериальные свойства меда, более того была зарегистрирована специальная торговая марка UMF® - Unical Manuka Factor – для обозначения содержащегося в новозеландском меде вещества, обладающего антибактериальной активностью. Создана система сертификации меда и замеров содержания UMF® в каждой партии. Результат оправдал потраченные усилия – новозеландский мед стоит в 3-5 раз дороже, чем в среднем по рынку, а страна стала №2 среди ведущих экспортеров меда.

Использованная Новой Зеландией стратегия продвижения своей продукции на рынок как уникального здорового продукта полностью соответствует ключевому мировому тренду, когда мед заменяет в рационе малополезные продукты на основе сахара.

Уникальные климатические условия России, наличие огромных массивов нетронутой природы – все это создает отличные предпосылки для вывода на мировой рынок российского бренда идеально чистого и лечебного меда. Такой бренд может быть создан на основе самых известных региональных марок – Алтайского и Башкирского меда. На «Форуме Действий» в Йошкар-Оле Президент России Владимир Путин отметил, что главное, чтобы в меде не было ни сахара, ни красителей, ни химических добавок, чтобы люди знали, что покупают.

Объем продаж российского меда на мировом рынке в течение ближайших 3-5 лет может вырасти до с 3 500 до 10 000 тонн.

Для реализации этих планов и стимулирования российского экспорта меда потребуется:

- совершенствование нормативно-правовой базы отрасли, в том числе создание системы сертификации, контроля качества и географического происхождения меда;
- снятие торговых барьеров, сдерживающих развитие экспорта;
- разработка и проведение комплексной программы продвижения российского меда на мировой рынок в том числе с при

Анализ подготовлен Международным независимым институтом аграрной политики на основании базы данных по международной торговле ООН (UN Comtrade Database), информации Росстат и материалов отраслевых экспертов.